Colección EOI Empresas



# Finanzas para emprendedores

José Simón Corchero
Mª Vicenta Pérez Silvestre

emprende

Este libro se acabó de imprimir
en agosto de 2004 en los talleres
de Gráficas Muriel, S.A.



# Finanzas para emprendedores

José Simón Corchero
Mª Vicenta Pérez Silvestre

Diseño de colección: Manuel Estrada

Maquetación: Estudio Manuel Estrada

Impresión: Gráficas Muriel



ISBN: 84-88723-55-5

Depósito Legal: M.39.890-2004

# Índice General

# Introducción

En nuestra experiencia docente, en los cursos que para Emprendedores organiza la Escuela de Organización Industrial, dos son las principales actitudes que presentan los asistentes ante la información económico-financiera del proyecto empresarial:

• Un gran porcentaje de ellos, siente temor ante la misma, por el hecho de enfrentarse a una serie de conceptos que para ellos representan una realidad nueva y sobre todo por pensar que se necesitan grandes conocimientos económico-matemáticos, para cuantificar y entender las cifras que se presentan en dichos estados financieros.

• Un porcentaje, afortunadamente cada vez menor, que piensan que los estados financieros son cosa de los grandes directivos y sólo necesarios para pilotar grandes empresas, pero para una pyme, es suficiente con la intuición y algún experto que rellene los impresos necesarios para cumplir con la Administración en materias tributarias y laborales.

A los primeros, queremos contarles una anécdota vivida a punto de finalizar los estudios de Ciencias Económicas y Empresariales. Tres compañeros de la promoción se encuentran accidentalmente con un alto ejecutivo de empresa. En la conversación se suscita la inquietud que los tres aspirantes a ejecutivo sienten ante su próxima incorporación al mundo de la empresa. La respuesta del hombre de negocios fue la siguiente:

"Para triunfar en el mundo de la empresa, deberéis aplicar estas tres reglas:

1ª Regla.- Deberéis tener SENTIDO COMÚN

2ª Regla.- Deberéis aplicar SENTIDO COMÚN

3ª Regla.- Deberéis desarrollar el SENTIDO COMÚN"

Se trata pues de **entender el significado de las distintas partidas que componen los estados financieros de la empresa y aplicar el SENTIDO COMÚN que nos lleve a la toma de decisiones.**

Para los segundos, decirles que la **gestión de la empresa no es privativa de las grandes corporaciones,** ya que si las desposeemos de su magnitud, se rigen por las mismas leyes y desarrollan su actividad en el mismo mercado, lo que conlleva a la asunción de riesgos que es necesario controlar y minimizar.

En cuanto a lo de "a mi me los llevan", expresión que citan con demasiada frecuencia muchos de los dueños o administradores de PYMES cuando pides los estados financieros para poder hacer un análisis de los mismos, hay que señalarles dos realidades:

La primera, que la persona que según ellos les lleva los números de su empresa, se limita, en el noventa y nueve por ciento de los casos, a efectuar ante la Administración las liquidaciones correspondientes, no a hacer gestión, salvo que se les contrate para ello.

La segunda, que el que corre los riesgos es el dueño de la empresa y por ello el primer interesado en que ésta crezca y se desarrolle, de ahí la necesidad de efectuar un seguimiento de la misma y un decidir lo mejor en cada momento. El grave error que cometen muchos pequeños empresarios, es dejarse absorber por el trabajo diario sin prestar atención a las magnitudes grandes o pequeñas que de ese trabajo se derivan, sin pensar que vale la pena dedicar una parte de su tiempo a analizar lo que ocurre en su empresa. Esta actitud es la causa de que muchas empresas desaparezcan en lugar de hacerse cada vez más sólidas, como sucede con pequeñas compañías que no sólo logran sobrevivir, sino que son cada vez más fuertes y expansivas, y que en un análisis de causas encontraríamos, siempre, esa dedicación de análisis y planificación de sus equipos directivos.

Si al final de la lectura del libro, conseguimos que, unos pierdan el miedo, y otros sientan la necesidad de disponer y entender los estados financieros como base fundamental en la toma de decisiones y control de los riesgos a los que la empresa está sometida en su diario devenir, habremos conseguido el objetivo propuesto.

CAPITULO I

# Consideraciones Generales

Aunque el objeto central de este libro es tratar de **dar a conocer las herramientas necesarias para analizar los fundamentos financieros de la idea o proyecto empresarial** que pretendemos desarrollar, es necesario que entendamos una serie de principios que nos conduzcan claramente a comprender nuestra idea de empresa como ente independiente, al objeto de verlo sin contaminación de elementos que pueden distorsionar su realidad, por omisión de hechos que muchos de nuestros empresarios confunden en el devenir diario de sus operaciones.

## 1.1 La empresa y el empresario

Es un error muy común, cuando nos desenvolvemos en el entorno de empresarios individuales, el no separar las actividades que el propietario de la empresa realiza a titulo particular, de las que realiza actuando como empresario, y que por tanto pertenecen al mundo de la empresa de la que es titular. Este hecho, sobre todo cuando el empresario desarrolla varios negocios interdependientes o no, complica sobremanera el desarrollo de la gestión, al encontrarnos con elementos extraños en los estados financieros.

Otra dificultad que detectamos a veces en el desarrollo de proyectos empresariales, es la no consideración del titular de la explotación como un empleado más de la misma, desde el punto de vista del reconocimiento de una remuneración salarial, punto a tener en cuenta en el establecimiento de escandallos de precios de venta y cuya justificación la encontramos en la teoría del *coste de oportunidad*, definido en términos coloquiales como la oportunidad que el empresario pierde de obtener un salario en otra empresa por dedicarse a la suya. No debemos olvidar que, la motivación principal de muchos emprendedores al crear la empresa es el autoempleo, de aquí que debamos considerar el salario del empresario como un componente más del coste de la empresa.

Ambas circunstancias se deben a la dificultad de entender que **la empresa y el empresario son dos realidades distintas,** formando parte de un todo inseparable como complementarias la una y el otro, pero **que hemos de tener perfectamente diferenciadas desde el punto de vista del análisis financiero.**

Aunque las definiciones no siempre dejan claro el concepto, podríamos definir la **empresa como una unidad económica de producción, que desarrolla su actividad en un entorno macroeconómico regulado por leyes, y cuyos elementos fundamentales son:**

- **El empresario,** como persona o conjunto de ellas que desarrollan la gestión empresarial.
- **Los empleados,** que desarrollan su trabajo a cambio de una remuneración
- **Los bienes** que constituyen el patrimonio de la empresa, y son los instrumentos mediante los cuales la empresa desarrolla su actividad.

Vemos pues que, **empresa y empresario son dos realidades que debemos separar, fundamentalmente, desde el punto de vista de su patrimonio, su tesorería y sus resultados.**

Si cuando hablamos de empresas que adoptan las formas de Sociedades Anónimas, Limitadas, etc., entendemos que la personalidad jurídica de la empresa es distinta de la de sus gestores, desde un punto de vista del análisis financiero esta diferenciación hemos de tenerla clara, también, en las empresas individuales cuyo titular es el empresario.

En el cuadro siguiente resumimos estas características:

| EMPRESARIO (QUIÉN) | EMPRESA (DÓNDE) |
|---|---|
| • Controla la actividad de la empresa.<br>• Toma decisiones<br>• Asume riesgos | • Se desarrolla la actividad<br>• Conjunto de factores de producción<br>• Se genera el beneficio |

Cuadro 1.1

## 1.2 Clases de empresas

Atendiendo a los productos que la empresa entrega a sus clientes y a la forma de obtenerlos, podemos establecer tres tipos de empresas:

- ***Empresas Transformadoras.*** Son empresas que su actividad consiste en adquirir en el mercado materias primas o productos semielaborados, para entregarlos a sus clientes de forma totalmente distinta a como los compran. Estamos pues ante empresas fabriles, agrarias y extractivas.
- ***Empresas Comerciales.*** Son aquellas que su actividad consiste en adquirir los productos en el mercado y acercarlos a los clientes para entregárselos en la misma forma en que los compran, o sin modificar sustancialmente sus propiedades. Estamos ante empresas cercanas al consumidor y del tipo de tiendas de ropa, comestibles, bebidas, etc.

• ***Empresas de Servicios.*** Son empresas cuya actividad consiste en satisfacer necesidades, que por lo general no conllevan la entrega de bienes materiales y por ello carecen de almacenamiento. Estamos pues ante empresas de transportes, organizadoras de eventos, y en general todas las de servicios profesionales.

*No siempre nos encontraremos con tipos puros que obedezcan a las características señaladas anteriormente, así pues, un restaurante tiene una parte de transformación, la cocina, y una de servicios, el comedor, sin embargo se encuadra dentro del grupo de Empresas de Servicios. Ahora bien, sea cualquiera la actividad a desarrollar, lo que debe hacer todo empresario es analizarla, a fin de proporcionarse un sistema de información que le facilite los datos que él necesita para una gestión eficaz, cuyo objetivo es la supervivencia de la empresa y la obtención de beneficios, ahora y en el futuro.*

## 1.3 La necesidad de información

El cuadro siguiente nos presenta la realidad en que la empresa se encuentra inmersa, un entorno que influye directa e indirectamente en sus resultados y en las decisiones que el empresario debe tomar en cada momento:




Cuadro 1.2

Este complejo panorama de fuerzas que confluyen en la empresa, hace que el empresario necesite cada vez mayor cantidad de información para tomar decisiones y controlar los riesgos que aparecen en el devenir diario del desarrollo de la empresa. Han terminado los tiempos en los que bastaba con descubrir una necesidad en el mercado y con conocer el coste de los productos y decidir que porcentaje queríamos obtener de

beneficio para poder desarrollar una idea empresarial. El entorno económico actual, caracterizado por el predominio de la iniciativa privada, sometido a un proceso de globalización de los mercados y de la economía, a regulaciones por normas locales, territoriales, nacionales y supranacionales, a tensiones que generadas lejos de nuestro entorno próximo afectan al mismo, sufre cada vez cambios más dinámicos que, unidos a la incertidumbre de futuro que caracteriza a las decisiones empresariales, hacen imprescindible un sistema de información que ayude al empresario a tomar esas decisiones y a mejorar su gestión, para mantener y aumentar el nivel de competitividad de su empresa. ***Las decisiones empresariales basadas únicamente en la intuición están condenadas al fracaso.***

## 1.4 Características de la información

Habiendo llegado a la conclusión que el **empresario necesita información para la toma de decisiones,** veamos que características debe tener toda la información, en general, y la información económica, objetivo a desarrollar en el presente libro, en particular:

- **Comprensible.** Ello significa fácil de entender por los usuarios. Con el tiempo, las empresas desarrollan una filosofía y un lenguaje propio que llega a formar parte de su patrimonio no valuable, pero sí genera eficacia de sus plantillas.

- **Relevante.** La información debe ser sobre los aspectos que más condicionan la decisión o el punto a controlar, no debemos perdernos con información inútil.

- **Oportuna.** La información ideal sería aquella que nos llega antes de que el hecho se produzca, información para prever. Pero en cualquier caso debemos tender a la información inmediata en el tiempo. No podemos esperar al final de un ejercicio para analizar la información económica de la empresa.

- **Fiable.** Debemos asegurarnos que no existen errores significativos en la información y que lo que recogen los estados financieros se corresponde y se contrasta, con otro tipo de informaciones.

- **Comparable.** La información debe ser uniforme y consistente en el tiempo, a fin de permitir poder seguir la evolución y desarrollo de la empresa en el mismo.

- **Económica.** La información cuesta dinero, de aquí que siempre debemos tener en cuenta la relación entre la utilidad que la información nos reporta con el coste de obtenerla.

Atendiendo a estas características, el empresario debe seleccionar los canales de información y forma de acceder a ellos, teniendo siempre presente que la información, al igual que la formación, cuesta dinero, por lo que será necesario en todo momento analizar la ecuación coste/beneficio.

CAPITULO 2

# Introducción a la Contabilidad

Como hemos señalado en el capitulo anterior, el empresario necesita información para que le ayude a la toma de decisiones. **La empresa no es como una caja negra** que habría que romper para poder conocer la información contenida en ella, **sino que se vale de sistemas de información en los que el empresario se apoya para tomar decisiones.** Para obtener la información sobre los hechos económicos que afectan a la empresa, el empresario desarrolla un sistema de información basado en la Contabilidad.

## 2.1 La Contabilidad. Concepto y clases

Con el riesgo que siempre conlleva una definición, podríamos definir la **Contabilidad** como **"un sistema de información diseñado para proporcionar datos que ayuden y apoyen la toma de decisiones"**, es pues, un "proceso sistemático de registro, preparación y transmisión de datos numéricos (cuantitativos y cualitativos) relativos al funcionamiento de la empresa, con el objetivo de emplearlos en la planificación, gestión y control de la organización de la misma".

Este proceso de registro, resultante de la aplicación de una serie de reglas impuestas o generalmente aceptadas, debería cumplir dos principios básicos: ser **objetivo,** es decir independiente de la persona que lo prepara, y ser **útil,** es decir representar la situación real de la empresa con objeto de servir para la toma de decisiones e información de la misma.

¿Quiénes son las personas físicas o jurídicas interesadas en tener información de nuestra empresa?. Atendiendo a las mismas, podemos hablar de:

- *Usuarios externos* a la empresa que están interesados en la marcha de la misma, tales como accionistas, Administraciones públicas, proveedores, bancos, etc., En este caso hablamos de **Contabilidad Financiera,** cuyo objetivo es **presentar** de forma agregada **la situación patrimonial, la situación financiera y los resultados del período.** Se trata de una contabilidad tutelada, que se centra en las relaciones exteriores de la empresa, pero que no entra en el proceso productivo, y que está reglamentada por los poderes públicos.

- *Usuarios internos* de la empresa, interesados en la planificación, gestión y control de su actividad. En este caso hablamos de **Contabilidad de Gestión,** cuyo objetivo es **estudiar la proyección futura de la empresa y los procesos internos de producción, comercialización y costes de los mismos,** a fin de mejorarlos y reducirlos, para con ello incrementar los beneficios de la empresa y la remuneración del capital puesto a su servicio. Se trata de una Contabilidad *no sometida a restricciones exteriores* y su desarrollo dependerá de los gestores, del tipo de empresa a gestionar y de necesidades de cada momento.

## 2.2 Los soportes físicos y procedimientos usados por la Contabilidad

### 2.2.1 El hecho contable

Muchos son los hechos que ocurren diariamente en el desarrollo de la actividad de la empresa: se compran mercaderías o materias primas, se contratan trabajadores, se firman contratos con clientes, etc. De estos hechos, todos ellos más o menos importantes para el desarrollo de la actividad empresarial, solamente **los que afectan al patrimonio de la empresa, entendido éste como diferencia entre los bienes y derechos de la misma menos sus obligaciones, son objeto de la Contabilidad.**

Desde su nacimiento como ciencia, la Contabilidad ha desarrollado una determinada metodología de trabajo, que establece las formas de representación que sirven de instrumentos contables para facilitar el registro de la actividad económica de la empresa, y así obtener la información síntesis final mediante la elaboración de los *estados contables o financieros.*

### 2.2.2 La cuenta y su operatividad

La actividad económica produce constantes modificaciones en los elementos que configuran el patrimonio empresarial. Para poder llevar un seguimiento de la evolución de cada uno de estos elementos, que existen o que puedan aparecer como consecuencia de los hechos contables, la Contabilidad se sirve de un instrumento denominado "cuenta".

La *cuenta* constituye la unidad más pequeña y central del proceso contable. Su función es la de ir registrando y clasificando todas y cada una de las operaciones que afectan a los distintos elementos que componen el patrimonio y que intervienen en el desarrollo de la actividad de la empresa.

Para cada concepto, o elemento patrimonial, se crea una *cuenta,* y en función de cada transacción, o hecho contable, ese elemento puede sufrir aumentos o disminuciones de valor, que quedarán reflejados mediante anotaciones en la misma, siendo similar a una página de bloc de notas dividida en dos partes, destinadas a recoger, en una parte, los aumentos y, en la otra, las disminuciones de valor.

Esas dos partes de que consta la cuenta son: **"debe" (D)** y **"haber" (H)**

Simbólicamente se representa en forma de «T», tal como aparece en la parte izquierda del siguiente cuadro. La parte derecha reproduce un esquema más próximo al tratamiento informático:

TÍTULO

| DEBE | HABER |
|---|---|
| | |

SALDO

| CÓDIGO | | TÍTULO | | |
|---|---|---|---|---|
| Fecha | Explicación | Debe | Haber | Saldo |
| | | | | |

Cuadro 2.1

Además del instrumento que constituye la cuenta, la Contabilidad adopta una determinada terminología para identificar las operaciones que se reflejan en las mismas, y que *en resumen se presentan en el cuadro siguiente:*

### Terminología sobre anotaciones y operaciones en las cuentas

| Anotaciones en Cuenta | Operaciones sobre una Cuenta |
|---|---|
| • **Abrir una cuenta:** asignar el título y realizar la primera anotación.<br>• **Cargar, adeudar o debitar una cuenta:** inscribir un apunte o anotación en el "debe".<br>• **Abonar, acreditar o datar una cuenta:** inscribir un apunte o anotación en el "haber".<br>• **Liquidar una cuenta:** realizar las anotaciones de las operaciones pendientes, con el fin de calcular el saldo en un determinado momento.<br>• **Saldar una cuenta:** anotar el saldo en aquella parte con una suma menor, con el fin de que ambas sumas sean iguales, y que por tanto su saldo sea cero.<br>• **Reapertura de una cuenta:** anotar el saldo en la parte opuesta donde se inscribió para saldarla, generalmente para iniciar las anotaciones que corresponden a un nuevo periodo. | • **Saldo de una cuenta:** es la diferencia entre la suma de las anotaciones hechas en el "debe" y las anotaciones hechas en el "haber":<br>– **Saldo Deudor o Débito:** cuando la suma del "debe" es mayor que la del "haber".<br>– **Saldo Acreedor o Crédito:** cuando la suma del "debe" es menor que la del "haber".<br>– **Cerrar una cuenta:** dar por terminadas las operaciones después de haber sido saldada la cuenta, expresando la suma igual en las dos partes ("debe" y "haber"), y trazándose usualmente una doble raya bajo las mismas. |

Cuadro 2.2

Según indicamos en los párrafos anteriores, cada concepto o elemento patrimonial es recogido en una cuenta. Atendiendo a los hechos contables que cada cuenta recoge, las cuentas se clasifican en:

• **Cuentas patrimoniales** (de **situación** o de **inventario**): son todas las cuentas que representan los bienes y derechos (**cuentas** de **activo** o de **estructura económica**) y las obligaciones (**cuentas** de **pasivo** o **estructura financiera**) de la empresa y con las que se confecciona el **BALANCE DE SITUACIÓN.**

• **Cuentas de gestión** (de **resultados** o de **pérdidas y ganancias**) o **cuentas diferenciales,** son aquellas que reflejan los diferentes conceptos de **ingresos** y **gastos** y a partir de los cuales se calcula la **CUENTA DE RESULTADOS.**

El siguiente cuadro nos muestra el movimiento de las **cuentas patrimoniales** (de **balance**) y de las **cuentas de gestión** (de **pérdidas y ganancia**), donde aparecen reflejados los aumentos y disminuciones en el "debe" o "haber", de forma diferente, según el tipo de cuenta:

| Ctas. de Balance | |
|---|---|
| **Debe** | **Haber** |
| ⇑ Bienes<br>⇑ Derechos<br>⇓ Obligaciones | ⇓ Bienes<br>⇓ Derechos<br>⇑ Obligaciones |
| **Saldo Deudor** si<br>$\Sigma$ Debe > $\Sigma$ Haber | **Saldo Acreedor** si<br>$\Sigma$ Haber > $\Sigma$ Debe |

**Saldo Nulo** si
$\Sigma$ Haber = $\Sigma$ Debe

| Ctas. de pérdidas y ganancias | |
|---|---|
| **Debe** | **Haber** |
| Gastos<br>Compras<br>Pérdidas | Ingresos<br>Ventas<br>Beneficios |
| Saldo Deudor si<br>$\Sigma$ Debe > $\Sigma$ Haber | Saldo Acreedor si<br>$\Sigma$ Haber > $\Sigma$ Debe |

Saldo Nulo si
$\Sigma$ Haber = $\Sigma$ Debe

Cuadro 2.3

♦ Veamos un sencillo ejemplo:

Recoger los siguientes hechos contables en su correspondiente cuenta y hallar el saldo final de las mismas. -Reflejar las cuentas en forma de gráfico «T»-:

- El día 1-02 se abre la cuenta de caja con un saldo inicial de 1.262,00 euros.
- El día 3-02 se hace un pago de 526,00 euros, al contado.
- El día 17-02 se cobra por caja un ingreso de 131,50 euros, correspondiente a una venta.

| Caja | | | |
|---|---|---|---|
| **Debe** | | **Haber** | |
| 01.02 Apertura Cuenta<br>17.02 Ingreso | 1.262,00<br>131,50 | 526,00 | Pago 03.02 |
| Suma DEBE | 1.393,50 | 526,00 | Suma del Haber |

La suma del "debe" > la suma del "Haber"
la diferencia (1.393,50-526,00=**867,50**) es el SALDO DEUDOR

– La cuenta caja pertenece al grupo de cuentas patrimoniales. Las anotaciones efectuadas en el Debe corresponden a entradas de fondos en la cuenta (⇑ efectivo o del bien), las anotaciones efectuadas en el Haber corresponden a salidas de fondos (⇓ efectivo o del bien).

## 2.2.3 La partida doble y el asiento

*Todos los acontecimientos registrados por la Contabilidad de la empresa indican:* una procedencia, u origen, y un destino, o empleo, de los medios afectados por todas y cada una de esas actividades o hechos contables.

La **contabilización o registro** de cualquiera de estos hechos contables **da lugar a anotar o asentar, como mínimo, dos cuentas, una que se carga** (que reflejará la aplicación o destino, y por tanto se anotará su valor en el "debe") **y otra que se abona** (que reflejará el origen o procedencia, y por tanto se anotará su valor en el "haber"), de forma que siempre se cumpla:

Total Debe=Total Haber
Total movimientos Debe=Total Movimientos Haber

**Esta forma dual** de entender una situación, identifica el razonamiento contable y **da lugar al método de la partida doble.**

**A esta relación de dos o más cuentas, caracterizadas por esta igualdad,** que utiliza el sistema contable para registrar los hechos o transacciones económicas relacionadas *con la actividad de la empresa,* **se la denomina asiento.**

El *asiento* debe estar expresado en unidades monetarias y además llevar su número correlativo, la fecha de la operación y la explicación resumida del concepto al que obedece.

Por medio del siguiente esquema podemos ver los posibles movimientos que pueden darse en el *"debe" y "haber"* del asiento, teniendo presente que en un mismo asiento pueden aparecer cuentas patrimoniales y de gestión.

| Debe | | Haber |
|---|---|---|
| ⇑ Bienes | | ⇓ Bienes |
| ⇑ Derechos | | ⇓ Derechos |
| ⇓ Obligaciones | | ⇑ Obligaciones |
| | a | |
| Compras | | Ingresos |
| Gastos | | Ventas |
| Pérdidas | | Beneficios |
| TOTAL DEBE | = | TOTAL HABER |

Cuadro 2.4

– Una advertencia: la forma gráfica en que están expresados los asientos no es importante, aunque para facilitar la visión de los elementos que intervienen en el mismo, se ha utilizado unas rayas y una pequeña letra a entre las cuentas del *«debe»* y el *«haber»*

♦ Veámoslo con un sencillo ejemplo:

Reflejamos, a continuación, los asientos referentes a diferentes hechos contables:

1) El 10/05 se compra a crédito una máquina por 3.005,00 euros. Con objeto de facilitar la comprensión no se considera el IVA.

| Debe | | | | Haber |
|---|---|---|---|---|
| | | 10/05 | | |
| 5.048,50 | Caja | a | Proveedores | 3.005,00 |
| | | (compra de maquinaria a crédito) | | |

2) El 30-05 se vende una librería y una furgoneta por 841,50 euros y 4.207,00 euros, respectivamente, cobrando al contado. Igualmente se prescinde del IVA.

| Debe | | | | Haber |
|---|---|---|---|---|
| | | 30/05 | | |
| 3.005,00 | Maquinaria | a | Mobiliario | 841,50 |
| | | | Elementos de Transp. | 4.207,00 |
| | | (venta al contado de mobiliario y elem. transporte) | | |

## 2.2.4 Instrumentos materiales: los libros de Contabilidad

Los soportes materiales y documentales, bien sean físicos o magnéticos (soporte informático), en los que se refleja en un lenguaje técnico y especifico la información sobre las operaciones mercantiles y que constituyen el instrumento material de la Contabilidad para el desarrollo de sus funciones, son los **Libros Contables.**

El Titulo III del Código de Comercio referido a la Contabilidad de los empresarios establece en su art. 25 "Todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de su empresa que permita un seguimiento cronológico de sus operaciones, así como la elaboración periódica de balances e inventarios. Llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, un **Libro de inventarios y Cuentas anuales y otro Diario".**

Además de los libros anteriores, las sociedades llevarán, obligatoriamente, un Libro de actas y según el tipo de sociedad, *uno de socios* (S.L.) o de *acciones nominativas* (S.A.L. y otras).

- El Libro Diario:

O simplemente *Diario,* **registra cronológicamente, día a día, todas las operaciones o hechos relativos a la actividad** de la empresa que alteran o puede alterar la composición cuantitativa y cualitativa de su patrimonio, y utiliza el asiento como medio material para realizar la anotación contable.

Permite al empresario la anotación conjunta de los totales de las operaciones, siempre que se agrupen por períodos no superiores a un mes y que, además, su detalle aparezca reflejado en otros libros o registros concordantes.

Su confección formal depende de que la empresa presente sus movimientos contables en listados informáticos o en los "tradicionales" libros oficiales.

- El Libro Mayor:

O simplemente *Mayor,* es el documento que **contiene la relación de todas las cuentas que han intervenido en el ejercicio económico correspondiente,** ofreciéndonos información sobre la evolución (aumentos y disminuciones) y saldo de cada cuenta individualmente.

Todas las cuentas reflejadas en el *Libro Diario* aparecen también, por separado, en el *Libro Mayor*, de esta forma las informaciones de los dos libros pueden ser confrontadas y complementadas.

- El Libro de inventarios y Cuentas anuales

El **Libro de Cuentas anuales recoge los balances de la empresa a lo largo de los distintos ejercicios, así como los inventarios de bienes al final de los mismos,** comenzando por el *balance de apertura* y al menos trimestralmente los de *sumas y saldos* y los de *comprobación.*

Un **balance de comprobación de sumas y saldos,** no es más que una relación de todas las cuentas del Libro Mayor, donde se reflejará en las columnas de sumas los movimientos totales del Debe y del Haber de dichas cuentas. En la columna de *saldos* quedará reflejado el saldo - pudiendo ser deudor, acreedor o nulo - de cada cuenta.

Es un documento que permite detectar los errores cometidos en la confección del Libro Diario y la transcripción de su información al Libro Mayor.

Un **balance Inventario,** es **un balance de situación ordenado por masas patrimoniales,** en el que se da detalle de la composición de todas las cuentas y que refleja la situación patrimonial de la empresa y su valor contable.

## 2.3 Los ciclos en la empresa

Una empresa es una realidad física. Así pues, para poderla entender, debemos observarla, antes que nada, como una cadena de hechos físicos que ocurren en su devenir diario, y consecuencia de los cuales se generan una serie de hechos económicos.

## 2.3.1 El ciclo físico

Toda persona que quiera desarrollar una idea empresarial, ha de comenzar a conocer la misma desde el punto de vista de los elementos físicos que la integran.

Desde un punto de vista físico, el conjunto de movimientos que se producen en la empresa sería, de forma muy esquemática, el siguiente:



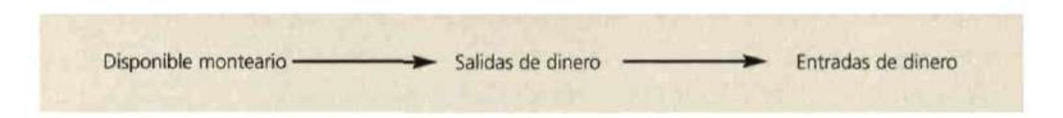

Con el análisis de este ciclo, el emprendedor deberá conocer:

- ¿Qué materias primas (si la empresa es de fabricación), o qué productos finales, pretende comercializar (empresas comerciales)? ¿Dónde se encuentran los puntos de aprovisionamiento y quiénes y cuántos son los posibles proveedores de su empresa? ¿Cuáles son las condiciones de cobro marcadas por estos proveedores, y si es posible negociarlas?
- ¿Qué elementos materiales necesita para realizar la transformación de materias primas en productos finales (empresas fabriles), la comercialización de los mismos (empresas comerciales) o la prestación de los servicios (empresas de servicios) y dónde obtenerlos? ¿Cuáles son sus unidades de producto y si genera una o más familias de los mismos?
- ¿Cómo y dónde se produce la entrega al cliente?. ¿Cuales son sus unidades de venta?. ¿Qué política de cobros, respecto a los clientes, es la adecuada y si puede cambiarla?.

Cuando haya encontrado respuesta a estos interrogantes, el emprendedor tendrá un conocimiento de su proyecto, desde un punto de vista físico, y habrá localizado parte de los problemas que deberá resolver en el desarrollo del mismo.

## 2.3.2 El ciclo financiero

El ciclo financiero de la empresa puede quedar resumido de la siguiente forma:




En este ciclo, consecuencia del anterior, se trata de multiplicar las unidades físicas, definidas, por sus respectivos precios, a fin de conocer los movimientos de fondos que se producen en la empresa, y que desde un punto de vista contable vamos a dividir en tres estadios:

1. La valoración de los elementos necesarios para realizar la transformación, la entrega o la prestación de los servicios, va a estar constituido por las ***inversiones*** que la empresa tiene que realizar; y la obtención de los fondos necesarios para conseguirlos, por las ***financiaciones.*** Estos dos conjuntos de elementos generan el ***estado financiero*** denominado: ***balance de situación.***

2. La valoración de las unidades de producto, o servicio, entregadas a nuestros clientes, va a estar constituido por los ***ingresos*** originados por la empresa; y la valoración de los consumos y sacrificios realizados en la producción y entrega de los mismos, por los ***gastos o costes*** incurridos por dicha empresa. El conjunto de estos elementos conforman el estado financiero denominado: ***cuenta de resultados*** o ***cuenta de pérdidas y ganancias.***

3. Las salidas de dinero hacia nuestros proveedores, empleados y suministradores, por las inversiones realizadas y los consumos incurridos, constituyen los ***pagos*** a realizar, o realizados, por la empresa; y las entradas de efectivo, consecuencia de las entregas de bienes y servicios, constituyen los ***cobros*** efectuados. Estos elementos dan lugar al ***estado financiero*** que conocemos como **estado de tesorería** y que lo integran, tanto el *dinero* en *caja* como, el depositado en *cuentas bancarias.*

Estos tres estados financieros, serán desarrollados en los siguientes capítulos.

### 2.3.3 El ciclo contable

Los ciclos anteriores son, en la mayoría de los casos, ciclos de corta duración y de repetición constante a lo largo de la vida de una empresa que tiene vocación de permanencia. Ahora bien, tanto por las necesidades informativas del empresario, como por imperativos legales señalados anteriormente, al menos una vez al año debemos confeccionar las ***cuentas anuales,*** para información de los socios y su presentación obligatoria en el Registro Mercantil. Esta periodicidad anual de establecimiento de los ***estados financieros de la empresa*** es lo que se conoce como ***ciclo contable***, y que representamos en el cuadro 2.5.

En general podemos decir que, la operativa contable se realiza registrando en el Libro Diario los asientos correspondientes a cada una de las transacciones, y trasladando, a las correspondientes cuentas del Libro Mayor, los valores monetarios de los elementos involucrados.

Se podría resumir el *ciclo contable* en *cinco fases* bien definidas:

• Inicialización de las cuentas de activo y pasivo, mediante la operación contable que se conoce como ***asiento de apertura.***

• Registro de las operaciones que van ocurriendo a lo largo del ejercicio reflejadas ***en asientos normales.***

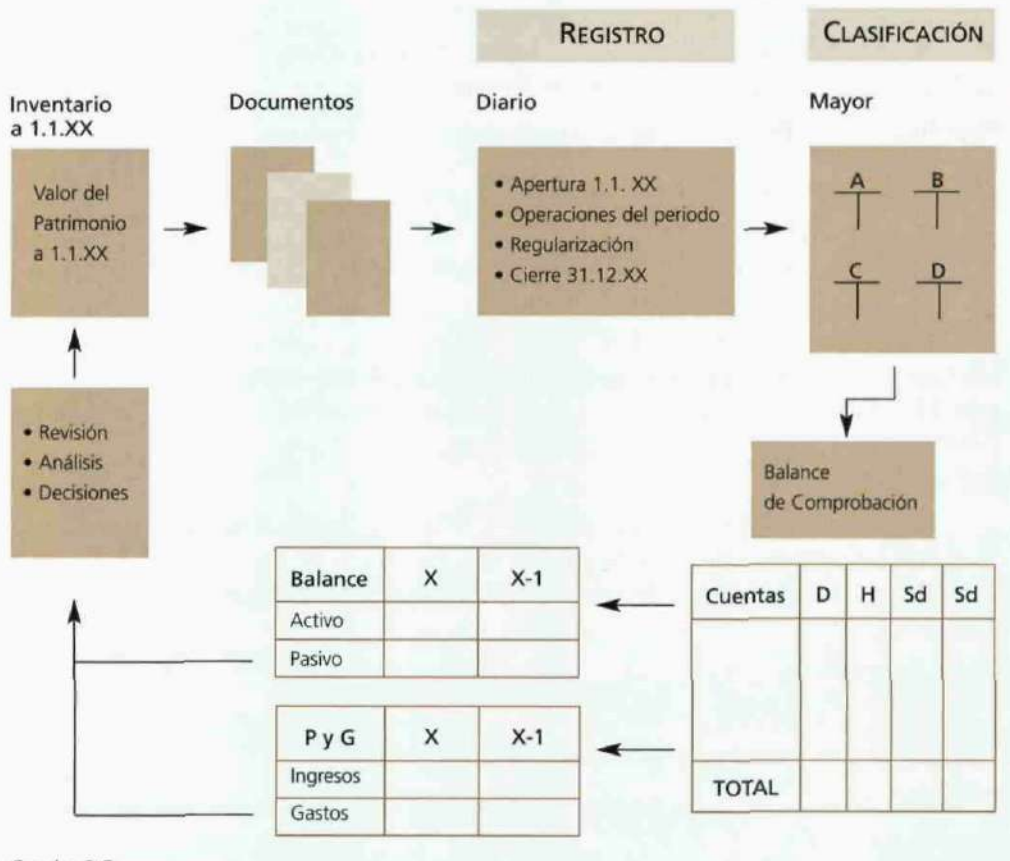
- Elaboración del ***balance de comprobación*** de sumas y saldos y realización de los ***asientos de rectificación*** necesarios, corrigiendo posibles errores en las cuentas.

- Cálculo del *resultado del ejercicio,* mediante las operaciones de ***regularización***. Este conjunto de asientos supondrá el calculo de las *amortizaciones,* y cierre de las cuentas que recogen *ingresos y gastos.*

- Obtención de la *cuenta de resultados* del ejercicio y del *balance de situación* para su transcripción al *libro de inventarios* y *cuentas anuales*. Cierres de libros realizando el ***asiento de cierre.***

- Revisión y análisis de los resultados, para tomar decisiones correctoras en los puntos débiles y de fortalecimiento de los puntos fuertes.

De una forma gráfica, el ciclo contable se desarrolla, tal como lo presentamos en el cuadro siguiente, siendo ésta una cadencia que se repetirá durante toda la vida de la empresa.




Cuadro 2.5

CAPITULO 3

# El Balance de Situación

## 3.1 Concepto y significado del balance.

**El balance de situación es un documento contable que expresa en términos monetarios la información de la situación económico-financiera y patrimonial de la empresa en un momento determinado.** Responde a lo que sería una fotografía de dicha situación tomada en un instante.

*Desde un punto de vista contable,* está formado por un conjunto de elementos debidamente ordenados, que influyen, tanto de una forma positiva, es el caso de los **bienes y derechos** de los que es titular la empresa **(activo)**, como de una forma negativa, es el caso de las **obligaciones** o **deudas** que tiene la empresa contraídas con terceros **(pasivo)**. La diferencia entre estos dos grupos de elementos, conformará la situación patrimonial neta de la empresa, esto es, lo que la empresa vale.

*Desde un punto de vista económico-financiero,* está formado por todos aquellos bienes y derechos en los que la empresa **ha invertido los fondos puestos a su disposición (activo o estructura económica),** y aquellas deudas y capital que reflejan **el origen de dichos fondos (pasivo o estructura financiera).**

Su representación en forma de cuenta es la siguiente:

BALANCE DE SITUACIÓN

| Activo | Pasivo |
|---|---|
| *¿En QUÉ ha INVERTIDO la Empresa?* | *¿De DÓNDE ha obtenido la FINANCIACIÓN?* |
| • **Bienes** (lo que la empresa tiene) | • **Deudas** (lo que la empresa debe a terceros |
| + | + |
| • **Derechos** (lo que a la empresa le deben) | • **Capital** (las aportaciones de los propietarios) |
| **Aplicación/Destino** | **Origen/Procedencia** |

Cuadro 3.1

En el cuadro 3.1 se puede observar la estrecha relación entre los elementos de inversión y los de financiación.

• **Invertir:** consiste en renunciar al gasto o consumo de unos bienes para aplicarlos a otros fines, con la esperanza de obtener en un futuro unos mayores beneficios.

• **Financiar:** significa dotar de recursos suficientes para la cobertura de todas las necesidades creadas por una inversión o gasto corriente.

La palabra "balance" procede, tal y como se puede deducir, del concepto de equilibrio "balanza". Esta una expresión que hay que tener presente a la hora de confeccionar un balance de situación, en donde las cantidades que se reflejan en cada una de las dos partes mencionadas (activo y pasivo), deben arrojar al final el mismo valor global **(ecuación de equilibrio: activo = pasivo ⇔ inversión = financiación).**

Y aunque el balance se refiere a un momento dado del tiempo (EJEMPLO: balance de situación a 31 de diciembre del 200X), no representa, así, una "situación estática" del patrimonio de la empresa. Puesto que, si disponemos de dos balances referidos a dos fechas diferentes, podremos ver y analizar las variaciones que se han producido en dicho patrimonio (información dinámica).

En resumen, las principales características de un balance de situación son:

- Siempre está referido a una fecha determinada.
- Se expresa en unidades monetarias.
- El total del activo es siempre igual al total del pasivo.

## 3.2 Forma y composición del balance

**El balance se presenta en forma de estado contable dividido en dos columnas:** el **activo**, que suele presentarse como columna de la izquierda y, el **pasivo**, que representa a la columna de la derecha, y siguiendo unos determinados criterios de ordenación. Con carácter general, las empresas ordenan el *activo* siguiendo el *criterio de liquidez* (grado de acercamiento a la conversión en dinero que tienen los bienes y derechos) y, el *pasivo* el de *exigibilidad* (plazo en el que se exige el cumplimiento de la obligación de pago). El criterio seguido en España es de menor a mayor liquidez y menor a mayor exigibilidad, conforme se presenta en el cuadro 3.2.

ORDENACIÓN DE LAS CUENTAS DEL BALANCE

| Activo | | Pasivo | |
|---|---|---|---|
| De menor a mayor | Terrenos | De menor a mayor | Capital |
| Liquidez | ............ | Exigibilidad | ............ |
| | ............ | | ............ |
| | ............ | | ............ |
| | Caja | | Acreedores |

Cuadro 3.2

El hecho de que se emplee este criterio de ordenación, o el contrario, carece de importancia, ahora bien es recomendable que la clasificación seguida obedezca a un criterio lógico, para que pueda ser interpretado de forma rápida y clara. Por lo tanto, si se quiere facilitar el análisis sobre el balance, es recomendable seguir un criterio de ordenación (se puede escoger el sentido de menor a mayor, como en el cuadro 3.2, o el sentido contrario, de mayor a menor), y *a su vez agrupar el activo y pasivo por* ***masas patrimoniales*** (conjunto de elementos patrimoniales que tienen la misma significación o funcionalidad económica).

De acuerdo con ello, se propone como modelo la siguiente denominación y distribución de masas patrimoniales:

BALANCE DE SITUACIÓN

| Activo o Estructura Económica | Pasivo o Estructura Financiera |
|---|---|
| • INMOVILIZADO o FIJO: elementos patrimoniales (bienes y derechos de uso) destinados a servir de forma duradera en la actividad de la empresa (más de un año) e inversiones financieras a largo plazo. | • RECURSOS PROPIOS: fondos o medios financieros aportados por los propietarios o generados por la empresa y no distribuidos. |
| • EXISTENCIAS: mercaderías de todo tipo en stock, necesarias para que la empresa pueda desarrollar su actividad productiva y/o comercial. | • RECURSOS AJENOS o EXIGIBLE A LARGO PLAZO: préstamos recibidos por la empresa, y deudas en general, cuyo plazo de devolución sea superior a doce meses (un año, largo plazo). |
| • REALIZABLE: derechos de cobro procedentes de la actividad de la empresa e inversiones financieras temporales. | |
| • DISPONIBLE: fondos líquidos (dinero y cuentas en entidades de crédito que tengan disponibilidad inmediata) para hacer frente a las necesidades financieras de tipo corriente | • EXIGIBLE A CORTO PLAZO: obligaciones de pago correspondientes a deudas de todo tipo, a pagar en un plazo inferior a un año (corto plazo). |

Cuadro 3.3

## 3.2.1 Composición del activo

El **activo** representa la parte del patrimonio que muestra **la utilización (aplicación)** que la empresa ha dado a la totalidad **de los recursos obtenidos,** en el sentido de que los mismos han sido invertidos en inmuebles, equipos, materiales, etc. *Jurídicamente* es el **conjunto de bienes y derechos que tiene la empresa.**

Se estructura en dos grupos o masas patrimoniales: *activo fijo y activo circulante,* y dentro de éstos en varios subgrupos o "submasas":

### 3.2.1.1 Inmovilizado o activo fijo:

Se incluye el *conjunto de bienes y derechos adquiridos por la empresa, destinados a permanecer en ella, bajo la misma forma, de una manera duradera o fija*. Pueden agruparse, a su vez y de acuerdo con su significado o funcionalidad económica, en las siguientes "submasas" o subgrupos:

- **Inmovilizado ficticio o gastos de imputación plurianual:**

Se incluyen en este grupo los gastos (por lo tanto no son bienes ni derechos) que la empresa tiene que realizar para la puesta en marcha y desarrollo de su actividad y que no pueden ser considerados gastos corrientes. Su realización posibilita la actividad de la empresa, por lo que se considera que tienen "proyección económica futura". Son gastos que se reparten entre varios ejercicios económicos.

Habitualmente se les denomina *gastos amortizables o de establecimiento* y puesta en marcha. La calificación de "ficticio" se debe al hecho de que sólo tienen valor para la empresa en funcionamiento, ya que si ésta desaparece su valor de realización es nulo.

Los más representativos son:

- *Gastos de constitución:* gastos necesarios para constituir legalmente la empresa. Son de tipo jurídico-fiscal, tales como: honorarios de abogados, notarios, registradores, impresión de memorias, boletines y títulos, tributos.

- *Gastos de primer establecimiento:* gastos realizados como necesarios para que la empresa inicie su actividad productiva o con motivo de ampliaciones de su capacidad, tales como: estudios previos de naturaleza técnica o económica, publicidad de lanzamiento, viajes, captación y formación del personal.

- *Gastos de ampliación de capital:* gastos inherentes a esta operación, en empresas que ya están en funcionamiento.

- *Gastos de formalización de préstamo, de emisión y amortización de empréstitos,* etc.

- **Inmovilizado inmaterial:**

*Son los elementos patrimoniales intangibles, constituidos por derechos susceptibles de valoración económica y cuya utilidad en la empresa se estima superior a un año* y, por lo tanto, su coste se reparte, mediante un asiento de amortización, entre el número de años en que se ha estimado su utilidad. Entre ellos podemos destacar:

- *Gastos de investigación y desarrollo (I + D).* En lo referente al concepto *investigación*, representan la indagación y planificación que persigue descubrir nuevos conocimientos en el terreno científico y técnico, y en lo referente al *desarrollo*, representa la aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial.

En realidad son gastos del ejercicio en el que se realizan y que se activan, sólo, de forma excepcional.

• *Propiedad industrial (marcas, patentes, nombres comerciales, procedimientos de fabricación, etc.):* desembolsos realizados por la propia empresa con el fin de obtener el derecho de su explotación.

En los supuestos en los que no se adquiere el derecho, sino que se paga un canon periódico por el uso de alguna de las manifestaciones de la propiedad industrial, se considerará como un gasto del ejercicio y no como un activo.

• *Fondo de comercio (good will):* valor dado al conjunto de bienes inmateriales, tales como: la clientela, nombre o razón social, localización de la empresa, cuota de mercado, nivel de competitividad comercial, capital humano, canales de distribución, etc., que se ponen de manifiesto al adquirir la empresa por un precio superior al que se deduce de la valoración aritmética del patrimonio neto identificable en su balance.

Sólo será objeto de contabilización en caso de que la empresa lo adquiera a título oneroso, figurando por el importe satisfecho.

• *Derechos de traspaso:* importe satisfecho por la cesión de un local de negocios a un tercero, quedando dicho tercero subrogado en los derechos y obligaciones nacidos del contrato primitivo de arrendamiento entre el arrendatario y el arrendador.

Igual que ocurre con el fondo de comercio, sólo figurará en el activo del balance cuando se adquiere a título oneroso.

• *Concesiones administrativas:* gastos efectuados para la obtención de derechos de investigación o explotación otorgados por una entidad pública (Estado, Comunidad Autónoma, Diputaciones, Ayuntamientos), como por EJEMPLO: explotación de una línea de transporte, el servicio de recogida de basura, etc.

Las cláusulas contractuales suelen contener, además del otorgamiento del derecho de la concesión, la obligación de realizar las instalaciones necesarias que deben transmitirse a la entidad que otorgó la concesión cuando ésta finalice.

• *Aplicaciones informáticas:* importe satisfecho por la propiedad o por el derecho de uso de programas informáticos, incluidos los elaborados por la propia empresa, siempre que esté prevista su utilización en varios ejercicios.

• *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero:* contrato por el cual una empresa puede disponer de la utilización de un bien a cambio de unas cuotas periódicas, incluyendo necesariamente en dicho contrato la posibilidad de que, al finalizar el mismo, pueda ejercitarse la opción de compra del bien utilizado.

• **Inmovilizado material:**

Conjunto de elementos patrimoniales de naturaleza tangible, bienes muebles e inmuebles, que se utilizan en la actividad permanente de la empresa y que no están destinados a la venta.

Este subgrupo está formado por los siguientes bienes:

• *Terrenos y bienes naturales:* solares de naturaleza urbana, fincas rústicas, otros terrenos no urbanos, minas y canteras. Los solares sin edificar incluirán en su precio de adquisición los gastos de acondicionamiento (cierres, movimiento de tierras, obras saneamiento y drenaje), así como los derribos de construcciones.

• *Construcciones (edificios):* edificaciones en general, cualquiera que sea su destino, incluido el valor del terreno sobre el que está construido el edificio. Forma parte de su precio de adquisición o coste de producción, además de todas las instalaciones y elementos que tengan carácter de permanencia, las tasas inherentes a la construcción y los honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra.

Deberán figurar por separado el valor del "suelo" y el valor del "vuelo"

• *Maquinaria:* conjunto de máquinas mediante las cuales se realiza la extracción o elaboración de los productos, incluyendo todos aquellos elementos de transporte interno que se destinen al traslado de personal, animales, materiales y mercaderías dentro de la factoría, talleres, etc., sin salir al exterior.

• *Utillaje:* conjunto de utensilios o herramientas que se pueden utilizar autónomamente o conjuntamente con la maquinaria, incluidos los moldes y las plantillas.

Si el período de utilización de los utensilios y herramientas no es superior a un año, deberán contabilizarse como un gasto. En cuanto a las plantillas y moldes, si se usan sólo para fabricaciones aisladas (de encargo), se contabilizarán, también, como gasto.

• *Instalaciones técnicas:* unidades complejas de uso especializado en el proceso productivo, que comprende: edificaciones, maquinaria, material, recambios y repuestos exclusivos para este tipo de instalaciones, etc., que aún siendo separables, están ligadas de forma definitiva, para su funcionamiento, y sometidas al mismo ritmo de amortización.

• *Mobiliario:* mobiliario, material y equipos de oficina, excepto los de tipo electrónico.

• *Equipos para procesos de información:* ordenadores (no los programas) y demás conjuntos electrónicos, destinado al uso referenciado.

• *Elementos de transporte:* vehículos de toda clase, utilizables para el transporte terrestre, marítimo o aéreo de personas, animales, materiales o mercaderías, excepto los que se aplican a traslados y transportes dentro de factorías, talleres, etc, que deben registrarse como maquinaria.

• *Otro inmovilizado material:* otras inmovilizaciones materiales no incluidas en las cuentas anteriores, como por EJEMPLO: los envases y embalajes que por sus características deban considerarse como inmovilizado, y los repuestos para inmovilizado cuyo ciclo de almacenamiento sea superior a un año.

• **Inmovilizado financiero:**

Incluye todo tipo de inversiones financieras realizadas por la empresa con carácter permanente o de control. La forma de instrumentar estas inversiones es muy diversa, aunque con una característica común: la intención de mantenerlas por un plazo superior a un año.

Estas son:

• *Inversiones financieras permanentes en capital:* inversiones a largo plazo en derechos sobre capital; acciones con o sin cotización oficial.

• *Valores de renta fija:* inversiones a largo plazo, por suscripción de obligaciones, bonos u otros valores de renta fija.

• *Créditos a largo plazo:* préstamos y otros créditos no comerciales concedidos a terceros.

• *Imposiciones a largo plazo:* saldos favorables en bancos e instituciones de crédito formalizados por medio de "cuenta de plazo" o similares, con vencimiento superior a un año.

• *Fianzas y depósitos constituidos a largo plazo:* efectivo entregado como garantía de cumplimiento de una obligación, o en concepto de depósito irregular, a plazo superior a un año.

### 3.2.1.2 Activo circulante:

Son aquellos *elementos patrimoniales que*, en principio, *no tienen un carácter permanente en la empresa, ya que su plazo de estancia en la misma es inferior a un año, convirtiéndose durante ese periodo en dinero.*

• **Existencias o stocks:**

Elementos de carácter almacenable, necesarios, tanto para iniciar la actividad (existencias iniciales en empresas de nueva creación), como para desarrollarla (existencias de productos en almacén y/o tienda, en cada momento).

Podemos clasificarlos en los grupos siguientes:

• *Mercaderías (existencias comerciales):* géneros adquiridos por la empresa y destinadas a la venta sin transformación significativa de sus características.

• *Materias primas:* bienes empleados en el proceso de producción, que mediante su transformación se destinan a formar parte de los productos terminados.

• *Productos en curso:* materiales y componentes que se encuentran en fase de formación o transformación en un centro de actividad al cierre del ejercicio.

• *Productos terminados:* artículos fabricados por la empresa y destinados al consumo final o a su utilización por otras empresas.

• *Subproductos, residuos y materiales recuperados:* bienes de carácter accesorio o secundario a la fabricación principal, que pueden ser objeto de venta.

• **Realizable (deudores):**

Recoge todos los derechos de cobro a favor de la empresa, procedentes tanto directa como indirectamente de su actividad, entre los que se puede destacar:

• *Clientes:* créditos derivados de las ventas corrientes de bienes y servicios.

• *Efectos comerciales a cobrar:* créditos con clientes o deudores formalizados en efectos de giro aceptados.

• *Deudores diversos:* básicamente son créditos con compradores de servicios que no tienen la condición estricta de clientes de la empresa.

• *Personal*: derechos de cobro relacionados con el personal de la empresa, tales como anticipos de remuneraciones y créditos a corto plazo concedidos al personal.

• *Administraciones públicas:* incluye los importes que la empresa deba percibir como consecuencia de sus relaciones con cualquier Administración pública, principalmente con la Hacienda Pública y con Organismos de la Seguridad Social.

• *Inversiones financieras temporales a corto plazo:* fondos que la empresa destina a la inversión en activos líquidos de fácil y rápida recuperación y que, por lo general, se hacen al objeto de obtener ganancias de los excesos de tesorería.

• **Disponible (tesorería):**

Comprende los saldos de dinero o activos financieros a favor de la empresa con disponibilidad inmediata, correspondiente a caja (dinero de curso legal en la caja de la empresa) y/o bancos e instituciones de crédito (saldos a favor de la empresa en cuentas corrientes a la vista y de ahorro de disponibilidad inmediata).

### 3.2.2 Composición del pasivo

El **pasivo** representa la parte del patrimonio correspondiente al **origen o procedencia de recursos utilizados** en la financiación de las inversiones. *Jurídicamente* expresa el **conjunto de obligaciones y deudas que la empresa tiene contraídas, en un momento determinado, frente a terceros y/o frente a los propietarios.**

Se estructura, también, en dos grupos o masas patrimoniales: *pasivo fijo y pasivo circulante,* y dentro de éstos en varios subgrupos o "submasas":

### 3.2.2.1 Pasivo fijo:

También denominado: *financiación básica a largo plazo, recursos o capitales permanentes,* está formado por:

- **Recursos propios:**

También denominado **no exigible, capitales propios o patrimonio neto.** Se compone de todos los *pasivos que no tienen la consideración de deuda, es decir, fondos o medios financieros aportados por los propietarios o generados por la propia empresa y no distribuidos.*

A efectos de comprender mejor su composición, los subdividimos en los siguientes subgrupos:

- *Capital:* formado por las aportaciones netas iniciales, y sucesivas, efectuadas por los propietarios o accionistas de la empresa. Constituye el concepto principal de los fondos propios o financiación propia.

Según la forma jurídica que adopte la empresa se reserva el nombre de:

- *Capital social:* al suscrito en las sociedades que tienen forma mercantil; representa las aportaciones de los socios.
- *Fondo social:* al de las entidades sin forma mercantil (sin ánimo de lucro); normalmente representa las aportaciones netas iniciales efectuadas por cada uno de sus componentes.
- *Capital:* corresponde al de las empresas de tipo individual; representa, generalmente el patrimonio neto del empresario, es decir, la diferencia entre activo y pasivo exigible de su negocio.

- *Reservas:* formado por los beneficios (recursos netos) generados por la empresa como consecuencia de su actividad y que no han sido repartidos entre los socios (o retirados por el/los propietario/s), por lo que cabe considerarlos como reinvertidos en la propia empresa.

Según su procedencia se pueden distinguir en:

- *Reserva legal:* importe de los beneficios retenidos por imperativo legal.
- *Reservas estatutarias:* son las establecidas por los estatutos de la sociedad.
- *Reservas voluntarias:* son las constituidas libremente por la empresa.

- *Subvenciones en capital:* las concedidas por una Administración pública como ayuda al establecimiento o mantenimiento de la empresa, y que no son reintegrables.
- *Remanente:* corresponde al importe de beneficios, que tras la aprobación de las cuentas anuales y distribución de resultados, no ha sido aplicado a ningún otro elemento.

• *Pérdidas y ganancias:* beneficios o pérdidas del último ejercicio cerrado, pendientes de aplicación.

• **Recursos ajenos a largo plazo:**

También denominado **deudas a largo plazo o exigible a largo plazo.** Recoge los diferentes *préstamos recibidos por la empresa y deudas en general contraídas con terceros, y cuyo plazo de devolución es superior a un año (largo plazo).*

Como más representativos destacamos los siguientes:

• *Deudas a largo plazo con entidades de crédito:* contraídas con dichas entidades por préstamos recibidos con vencimiento superior a un año.

• *Proveedores de inmovilizado a largo plazo:* deudas con suministradores de inmovilizado, con vencimiento superior a un año.

• *Empréstitos:* que consisten en la obtención de financiación a base de emisiones de obligaciones y bonos que son comprados (suscritos) por el público en general, convirtiéndose cada comprador en un prestamista para la empresa.

### 3.2.2.2 Pasivo circulante:

• **Recursos ajenos a corto plazo:**

También denominado **exigible a corto plazo.** Comprende las *deudas o créditos contraídos con terceros, cuyo plazo de vencimiento no supera los doce meses.*

Los elementos más representativos son:

• *Préstamos a corto plazo de entidades de crédito:* cantidad que corresponde por este concepto de acuerdo con las estipulaciones del contrato.

• *Proveedores de inmovilizado a corto plazo:* deudas con suministradores de bienes de inmovilizado, con vencimiento no superior al año.

• *Deudas a corto plazo por crédito dispuesto:* deudas con entidades de crédito por cantidades dispuestas en póliza de crédito.

• *Deudas por efectos descontados:* deudas a corto plazo con entidades de crédito a consecuencia del descuento de efectos.

• *Proveedores:* deudas que tiene la empresa por compras de mercaderías y materias primas, y por servicios recibidos que estén pendientes de pago.

• *Acreedores (diversos):* deudas con suministradores de servicios (con terceros) que no tienen la condición estricta de proveedores.

• *Efectos comerciales a pagar:* deudas con proveedores o acreedores formalizadas en efectos de giro.

• *Remuneraciones pendientes de pago:* débitos de la empresa al personal de la misma (por sueldos y salarios, indemnizaciones, etc.).

• *Administraciones públicas (Hacienda Pública y Organismos de la Seguridad Social acreedores):* importe que la empresa ha retenido y debe ingresar, más las deudas de carácter laboral y fiscal que le son propias. Todo ello de obligado cumplimiento según la legislación vigente.

Todos los conceptos desarrollados en los títulos anteriores podemos resumirlos en el siguiente cuadro:




Cuadro 3.4

# 3.3 El equilibrio financiero. El fondo de maniobra

## 3.3.1 El equilibrio entre inversión y financiación

Cuando se ve el Balance de cualquier empresa, se observa que existe una igualdad entre el activo y el pasivo de la misma, que podemos denominar el *equilibrio formal* de la Partida Doble, pero este equilibrio formal debe corresponderse con un *equilibrio real* en el que el valor total de las inversiones (bienes y derechos propiedad de la empresa), debe ser igual a los fondos que proporcionan las fuentes de financiación (fondos propios más deudas). *Esta igualdad formal y real no sólo aparecerá al inicio de la actividad de la empresa, sino que debe mantenerse a lo largo de la vida de la misma.*

Es misión de los gerentes garantizar la *estabilidad entre el flujo de orígenes (fuentes de financiación) y las aplicaciones de fondos (inversiones),* de forma tal que los activos fijos sean financiados con recursos permanentes (fondos propios y exigible a largo pla-

zo), dado que su largo periodo de recuperación y la imposibilidad de convertirlos rápidamente en dinero, podría generar tensiones de tesorería y provocar situaciones de inestabilidad por falta liquidez. Para evitar este tipo de problemas, la empresa debe fijar una política de equilibrio de forma que el pasivo exigible a corto plazo sea menor que el activo circulante.

### 3.3.2 El fondo de maniobra

El **fondo de maniobra, capital circulante o fondo de rotación,** como su nombre indica, nos permite maniobrar para hacer frente a los eventuales desfases entre los pagos y los cobros que origina el ciclo de explotación; es decir, que viene a ser como una especie de **fondo de solvencia financiera.** Si la suma de los recursos propios más los ajenos a largo plazo superan al activo fijo (inmovilizado), se contará con un excedente que se podrá destinar a la financiación de la propia actividad de la empresa (compra de mercaderías, pago a proveedores, etc.), cumpliendo las obligaciones sin que se generen problemas de liquidez.

El estudio del fondo de maniobra, definido como *la diferencia entre el activo circulante y el exigible a corto plazo,* es una etapa imprescindible del análisis financiero, que nos permite conocer la estructura patrimonial de la empresa y su capacidad de pago a corto plazo. La determinación de qué magnitud debe tener dicho fondo de maniobra, varía de una empresa a otra y estará también en función de la capacidad que tenga la empresa para conseguir financiación de terceros.

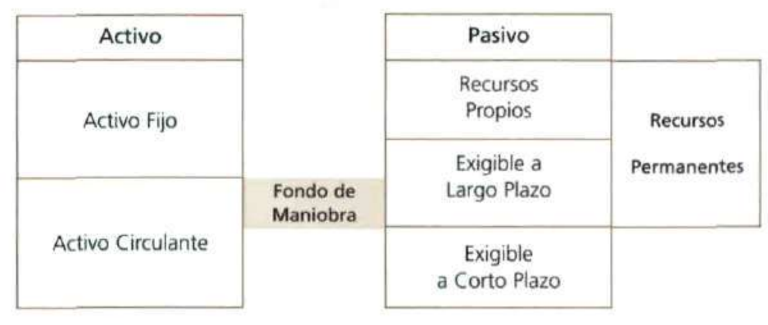
La formula matemática que define el fondo de maniobra es la siguiente:

**ACTIVO CIRCULANTE – EXIGIBLE A CORTO PLAZO = FONDO DE MANIOBRA**

O lo que es lo mismo:

**FONDO DE MANIOBRA = RECURSOS PERMANENTES** (Recursos Propios + Exigible a Largo Plazo) – **ACTIVO FIJO**

De una forma gráfica, si ordenamos los grupos patrimoniales de la forma que venimos diciendo, de menor a mayor liquidez el activo y de menor a mayor exigibilidad el pasivo, tendremos la masa del fondo de maniobra:




Cuadro 3.5

Como objetivo a alcanzar de forma permanente, el fondo de maniobra ha de ser positivo, lo cual supone garantizar los suficientes recursos financieros circulantes para poder hacer frente al pago de las obligaciones (deudas) a corto plazo; pero para que dicho equilibrio interno sea perfecto, debe existir una correspondencia entre el importe y los plazos de vencimiento de las obligaciones de pago y de los derechos de cobro. Así pues, **tener un fondo de maniobra suficiente es una garantía para la estabilidad de la empresa.**

Hay que tener mucho cuidado a la hora de valorar los recursos permanentes que hay que aportar en la financiación inicial de las empresas de tamaño pequeño, pues si se parte de un fondo de maniobra nulo o casi nulo y la proporción de recursos propios no es la adecuada, durante el primer y segundo año de vida de la empresa se pueden producir tensiones de tesorería (dificultad de pago), y, consecuentemente, poner en peligro la continuidad de la empresa. Sólo se salvarán de esta delicada situación aquellas empresas cuya política de cobros y pagos sea lo suficientemente armónica que les permita cobrar sus ventas en un periodo de tiempo igual o inferior al de pago a sus proveedores.

# 3.4 Las fuentes de financiación

## 3.4.1 Introducción

La *necesidad de financiación* es uno de los caballos de batalla, tanto para los emprendedores, a la hora de crear su empresa, como para los directivos de empresas ya constituidas y que se propongan acometer una expansión. Gran parte de los fracasos de las empresas de nueva creación consiste en la incorrecta o insuficiente financiación inicial.

La empresa necesita financiación para poder atender (financiar) las inversiones (activos) necesarias para la realización de su actividad, así como para hacer frente al pago de los

gastos corrientes originados por la misma, *ya sea con recursos internos o externos,* obtenidos estos últimos, bien de una forma espontánea (por la propia relación que la empresa mantiene con sus proveedores, clientes, organismos oficiales, su personal, etc.), o bien de una manera onerosa (productos financieros que habitualmente ofrecen las entidades financieras). La utilización de uno u otro medio de financiación entraña importantes diferencias:

- *La financiación interna (fuentes de financiación propia),* es la que realiza el empresario directamente, *con recursos o capitales propios,* a la hora de crear su empresa; o una vez en funcionamiento, es la que genera la propia empresa como consecuencia de su actividad, autofinanciación, y corresponde a las reservas o beneficios no repartidos.
- *La financiación externa (fuentes de financiación ajena),* es la *obtenida de terceras personas:* accionistas, proveedores, acreedores, entidades de crédito, etc.

Cada fuente de financiación tiene unas características que es necesario valorar a la hora de decidir qué tipo de financiación interesa más en un determinado momento, y estas son:

- Coste de la financiación: intereses, comisiones, dividendos, etc.
- Plazos en los que hay que devolver la financiación obtenida.
- Garantías, hipotecas, avales, compensaciones y otras contrapartidas.

Para valorar estas características debidamente, hay que analizar el impacto de las diferentes fuentes de financiación sobre el nivel de *riesgo financiero* en el que se trabaja y sobre la *rentabilidad* desde la perspectiva del accionista, - lo que una empresa debe procurar es buscar un equilibrio entre estas dos fuerzas, es decir, intentar por todos los medios maximizar la rentabilidad de los capitales propios invertidos, pero manteniéndose siempre dentro de unos límites prudentes de seguridad financiera -. Así pues, las principales decisiones que se deben tomar en relación con la política de financiación tienen que ver con la proporción entre capital y deuda, con el tipo de deuda a solicitar, con la cobertura de los riesgos financieros y con el reparto de dividendos.

## 3.4.2 Fuentes de financiación propias (financiación interna)

Los recursos o fuentes de financiación propia, están constituidas por los *recursos financieros aportados, tanto inicial, como sucesivamente a través de ampliaciones de capital, más los recursos generados por la propia empresa que permanecen en su poder.*

Los recursos propios tienen como *cualidad* más destacables su carácter de *estabilidad o permanencia,* es decir no estar sujetos a devolución. Por el contrario, *son los que soportan un mayor riesgo,* puesto que en caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa.

Una enumeración de estas fuentes correspondería con la siguiente relación de elementos: el capital, las reservas, las amortizaciones, las provisiones de pasivo, las ayudas y subvenciones públicas y los resultados pendientes de aplicación.

### 3.4.2.1 El capital:

Formado por la *aportación de los promotores o socios al constituirse la empresa,* está dividido en partes alícuotas (acciones en las S.A. y participaciones en las S.L.), que son títulos-valores en poder de los socios en proporción al montante de dinero que cada uno de ellos ha aportado en el momento de su constitución. No suele tener grandes variaciones a lo largo de la vida de la empresa y sólo puede alterarse por acuerdos de la Juntas Generales de Accionistas mediante emisión de nuevas acciones, o a través del incremento del valor nominal de las ya existentes - ampliaciones de capital -.

Un mínimo de capital, que dependerá en cada caso de los medios necesarios para el desarrollo de la actividad, es imprescindible en cualquier proyecto empresarial, pues aunque logremos encontrar socios capitalistas que estén dispuestos a asumir riesgos en nuestro proyecto, como por ejemplo a las "Entidades inversoras de capital – riesgo", de las cuales se hablará más adelante en un apartado específico, es prácticamente imposible conseguir, dentro de la escasa participación de estas entidades en proyectos de pequeñas empresas, una financiación por terceros del 100% de los fondos necesarios.

### 3.4.2.2 La autofinanciación:

Parte de los beneficios o recursos generados por la propia empresa en el desarrollo de su actividad, permanecen en el seno de la empresa, es decir no se distribuyen entre sus accionistas, estos *fondos que contribuyen a la creación de valor empresarial (reservas), o actúan como elementos saneadores de los valores patrimoniales (amortizaciones y provisiones),* proporcionan a la empresa una fuente de financiación, que al estar generada por ella misma denominamos autofinanciación.

Podemos distinguir entre *autofinanciación de mantenimiento* y *autofinanciación de enriquecimiento:*

• La **autofinanciación de mantenimiento** está constituida por aquellos *fondos que garantizan una continuidad en la cantidad de patrimonio neto de la empresa,* es decir, mantienen intacto el valor real de la empresa. Esos fondos de mantenimiento son los creados por las dotaciones a amortizaciones y las provisiones.

- Las amortizaciones constituyen una de las fuentes internas de recursos financieros más importantes, cuyo origen son las cuotas de amortización que se van acumulando, como contrapartida de la pérdida de valor que experimentan los bienes y que comienza desde el momento de su puesta en uso y finaliza en el momento de su reposición, es decir cuando su vida útil concluye. El no considerar dicha pérdida de va-

lor y por tanto no contabilizarla, generaría mayores beneficios y posibilidad de repartir por ello mayores dividendos, lo cual equivaldría a descapitalizar la empresa y poner en peligro su continuidad, al no disponer de fondos suficientes para la reposición de los elementos necesarios cuando finalizase la vida útil de los mismos.

Evidentemente, hasta que llega el momento de usar dichos fondos, no se dejan ociosos en la caja de la empresa, sino que se busca invertirlos en activos financieros o se usan para cubrir otras necesidades de la empresa.

– Las *provisiones* son retenciones de beneficios que se hacen en la empresa para constituir fondos que nos permiten hacer frente a:

- Pérdidas reversibles o potenciales: provisión por depreciación del inmovilizado material e inmaterial. Figuran en el activo del balance minorando a los bienes que sanean.
- Pérdidas ciertas no realizadas y riesgos y gastos futuros (provisión: por responsabilidades, para grandes reparaciones, por reparaciones extraordinarias y gastos por abandono de explotaciones comerciales y para la garantía de reparaciones y revisiones; y dotaciones: al fondo de reversión y a fondos de pensiones). Figuran en el pasivo del balance junto a los recursos propios.

• La **autofinanciación de enriquecimiento** es la destinada a aumentar la potencialidad de la empresa para la realización de nuevas inversiones que permitan su crecimiento. Está *constituida por los beneficios no distribuidos,* es decir, las reservas y el exceso de fondos de amortización sobre la depreciación económica y de las provisiones sobre riesgos y gastos a cubrir.

Es difícil determinar dónde termina la autofinanciación de mantenimiento y dónde comienza la de enriquecimiento. Si se dotan amortizaciones y/o provisiones excesivas tendremos menos beneficios para constituir reservas, y viceversa: con una escasa amortización y/o provisión podremos constituir más reservas. En ambos casos estaremos en igual empresa pero con distinto reflejo contable.

### 3.4.2.3 Ayudas y subvenciones públicas:

Al tratarse de un recurso híbrido entre financiación propia y ajena, remitimos la lectura de este apartado al de "Entidades y organismos públicos".

## 3.4.3 Fuentes de financiación ajena (financiación externa)

Como generalmente los recursos propios no son suficientes para atender las necesidades financieras de la empresa, ésta tiene que recurrir a la financiación ajena, es decir, **endeudarse**, ya sea acudiendo al mercado de crédito (préstamos o créditos, leasing, etc.), emitiendo deuda (pagarés, obligaciones o bonos), o vía otras formas de financiación (capital-riesgo, SGR, etc.).

En el cuadro 3.6, se presenta un plano general de dichas fuentes, pasando a continuación al desarrollo conceptual de cada una de ellas.

| | Productos a Largo Plazo | Productos a Corto Plazo |
|---|---|---|
| **Financiación vía entidades de crédito** | • Préstamo bancario<br>• Crédito bancario: Póliza de crédito<br>• Leasing<br>• Renting | • Descuento comercial bancario<br>• Crédito bancario a C.P.: Línea de crédito<br>• Crédito comercial<br>• Descubierto en cuenta corriente<br>• Anticipo de crédito<br>• Factoring<br>• Confirming®<br>• Crédito documentado |
| **Financiación vía mercados organizados** | • Pagarés de empresa<br>• Bonos y obligaciones | |
| **Otras vías de financiación** | • Prestamo de los accionistas<br>• Capital-riesgo<br>• Sociedades de garantía reciproca (SGR)<br>• Entidades y organismos Públicos | |

Cuadro 3.6

## 3.4.3.1 Financiación vía entidades de crédito

### 3.4.3.1.1 Productos financieros a largo plazo

*Préstamo bancario:*

El *contrato de préstamo* es aquel por el que la entidad financiera (prestamista) entrega al cliente (prestatario) una determinada cantidad de dinero (importe del préstamo) durante un plazo de tiempo prefijado, con la obligación, por parte de éste, de atender al pago periódico de los intereses y del principal (capital recibido), según el cuadro de amortización que acompaña al contrato de dicho préstamo.

Las obligaciones que se adquieren a la hora de formalizar un préstamo son las siguientes:

- Pagar los *gastos y comisiones* consecuentes de dicha formalización, como por ejemplo: los generados por intervención del fedatario público, los impuestos que se originen en la operación, las comisiones habituales (de estudio, de apertura, de cancelación anticipada) y los gastos derivados del incumplimiento por el prestatario de su obligación de pago.

- Aportar las *garantías* que la entidad financiera le exija, sean de carácter personal (cuando lo que se aporta es únicamente la solvencia moral y material del beneficiario, y en su caso de alguna otra persona como fiador o avalista), o sean por aportación de garantía real (que supone la afectación de determinados bienes, muebles o inmuebles, al buen fin de la operación).
- Pagar los *intereses* remuneratorios del capital en los plazos convenidos, en función del interés aplicable (teniendo en cuenta que el tipo de interés que se utiliza para calcular los intereses devengados es el nominal) y del sistema de amortización pactado.

*Clases de préstamos:*

- *En función del tipo de interés aplicable durante la vida del préstamo:*
  - *Préstamos a tipo fijo:* el tipo de interés se fija en el momento de la contratación y se mantiene fijo hasta el final.
  - *Préstamo a tipo variable:* el tipo de interés se obtiene tomando como base un índice (tipo referencial) al que se le suma un diferencial constante. Este tipo de interés se ajusta periódicamente, en función de la publicación que el Banco de España hace de los referidos tipos referenciales (euribor, CECA, etc.).
  - *Préstamo a tipo mixto:* funciona como un préstamo a tipo fijo durante un período de tiempo y posteriormente se convierte en un préstamo de interés variable durante el resto de la vida de la operación.
- *En función del importe de los pagos a realizar durante toda la operación:*
  - *Préstamo lineal o sistema de amortización constante:* la cantidad destinada a amortizar la deuda (cuota de amortización) se mantiene constante durante todo el préstamo.
  - *Préstamo francés:* la cantidad total a pagar en cada período, por intereses y por amortización de la deuda, se mantiene constante durante toda la operación.

Los *contratos de préstamo* suelen *instrumentarse en póliza* (contrato privado entre prestatario y prestamista) o en escritura pública. Mientras que lo primero es lo más habitual, la elevación *en escritura pública* sólo se precisa en aquellos casos en los que se aporta garantía hipotecaria (comúnmente llamadas hipotecas, donde la garantía real es un inmueble que queda hipotecado a favor de la entidad financiera con la que se realiza la operación). Existe una tercera posibilidad, que es la formalización *en efectos financieros,* concretamente a través de una letra de cambio, donde el prestamista acepta la letra de cambio por el importe del préstamo.

El préstamo es una de las formas de financiación más habituales para afrontar descensos temporales de actividad, lanzamiento de nuevas actividades, inicio de negocios o ampliación de los mismos.

Contablemente, en el pasivo del balance queda reflejada la deuda total existente en cada momento con la entidad de crédito.

***Crédito bancario: Póliza de crédito:***

La *póliza de crédito,* también denominada *línea de crédito,* es un instrumento de financiación empresarial mediante el cual una entidad financiera pone a disposición de un cliente, que lo solicita (acreditado), una cantidad de dinero fijada por un límite, durante un plazo de tiempo prefijado (vencimiento) y a un coste establecido, pagándose intereses por la cantidad efectivamente dispuesta y en función del tiempo de disposición.

El crédito bancario *se formaliza en una póliza de crédito* en la que se establecen las condiciones de funcionamiento: límite del crédito, tipo de interés, comisiones, frecuencia de liquidación, etc., y *se instrumenta a través de una cuenta de crédito,* cuyo funcionamiento es similar al de la cuenta corriente. En dicha cuenta se van reflejando todos los movimientos: los cargos que va efectuando el acreditado contra la cuenta y los abonos (por reintegros de esas disposiciones, por los intereses y por las comisiones establecidos en la póliza), de forma que, el saldo deudor de la cuenta representa el saldo dispuesto en cada momento por el acreditado.

El acreditado, una vez llegada la fecha de vencimiento del crédito, ha de saldar la cuenta en su totalidad, teniendo que abonar la cantidad adeudada, o saldo deudor, que resulte de la última liquidación practicada.

Los costes derivados por el uso de la póliza de crédito son:

– *Intereses:* calculados sobre los diferentes saldos vigentes, en función del tiempo de su vigencia y del tipo contratado. Pueden ser: deudores (por aquella parte del crédito que se haya dispuesto, siempre que no haya superado el límite contratado) y excedidos (por aquella parte dispuesta por encima del límite del crédito acordado).

– *Comisión de apertura:* pagadera de una sola vez (al principio), en función del límite de crédito concedido.

– *Comisión de disponibilidad:* a pagar por la parte de crédito contratado (límite) y no dispuesto.

– *Comisión de excedido:* a pagar sobre la parte utilizada por encima del límite del crédito.

*Normalmente las entidades financieras lo que hacen es conceder una línea de crédito* por un plazo no superior al año (financiación a corto plazo), lo cual quiere decir que finalizado el plazo el cliente ha de devolver, en su totalidad, el crédito utilizado y cancelar la línea de crédito. Pero en la práctica lo que se hace es renovar y, en algunos casos, ampliar la línea de crédito. Esto implica que en términos efectivos, un producto pensa-

do para cubrir necesidades de financiación a corto plazo, se utiliza como financiación a largo plazo, es decir, las líneas de crédito, en la práctica, se convierten en préstamos. Por ello es importante conocer bien cuáles son realmente las necesidades de la empresa, ya que si de verdad es necesaria una financiación a largo plazo es mejor pedir un préstamo, al tener éste un coste menor que la línea de crédito y además se evita el riesgo de no renovación al finalizar el año.

Como consecuencia de esto, la póliza de crédito es la forma de financiación más habitual para afrontar la irregularidad en el cobro cuando se debe a una estacionalidad no regular en la facturación.

Contablemente, sólo la parte dispuesta es considerada como deuda legalmente reclamable, por lo que será la que figure en el pasivo del balance como financiación ajena a la empresa.

***Leasing:***

El *leasing* consiste en un *contrato suscrito entre una entidad financiera* (arrendador, y que generalmente se trata de bancos, cajas, cooperativas de crédito o establecimientos financieros de crédito), *un particular o empresa* (arrendatario) que necesita que le financien determinados bienes, muebles o inmuebles, destinados a actividades profesionales, comerciales o industriales, *y un proveedor* que es aquél a quien la entidad financiera de leasing compra el bien objeto del arrendamiento financiero para después ceder su uso al arrendatario. Tanto el bien como el proveedor, normalmente, son elegidos por el arrendatario.

El arrendatario, al suscribir el contrato, podrá disfrutar de la posesión del bien durante la vigencia del mismo a cambio de una contraprestación, consistente en el abono de unas cuotas periódicas, y al cumplirse el plazo de vigencia establecido dispondrá de tres opciones:

– Adquirir la propiedad del bien, en el caso de que ejercite la opción de compra, a un precio residual, que debe estar especificado en el contrato.

– Convenir un nuevo contrato de arrendamiento.

– Devolver el bien a la entidad arrendadora.

Las tres *variantes principales de leasing*, son las siguientes:

• *Leasing operativo:*

Es el arrendamiento de bienes, con o sin opción a compra, en el que se garantiza, por el arrendador, el funcionamiento y mantenimiento del mismo. Se emplea sobre todo en equipos informáticos, vehículos, teléfonos, etc. El valor de compra en este tipo de leasing es superior al valor de mercado, por lo que no se suele ejercer la compra, convir-

tiéndose, así, en un auténtico arrendamiento (y por lo tanto en un gasto más del ejercicio). Está siendo sustituido por el renting.

- *Leasing financiero:*

Es el leasing por antonomasia. Lo realizan las sociedades especializadas, las cuales se encargan de comprar, al proveedor, el bien elegido por el usuario, al que luego se lo arriendan, con el objetivo de que al final del contrato de leasing se ejerza la opción de compra, por la que el arrendatario (usuario) adquiere el bien objeto del leasing pagando por él su valor residual.

- *Retroleasing (lease-back):*

En esta modalidad, el propietario de un bien lo vende a una entidad de leasing, con el compromiso asumido por ésta de que de forma inmediata se lo arriende mediante un contrato de leasing financiero.

La utilidad de esta operación puede ser diversa, por EJEMPLO: la conveniencia de transformar deuda a corto plazo en deuda a largo plazo (conociéndole, por tal motivo, como leasing cosmético, porque con los fondos obtenidos por el arrendatario éste cancela toda, o parte de su deuda, a corto plazo). Esta operación también permite obtener una mayor rapidez de amortización, así como una liquidez inmediata.

Entre las *características del leasing* podemos destacar:

– Es un instrumento de financiación que permite financiar el 100% del bien objeto de inversión, evitando realizar desembolso alguno por la disposición del bien.

– La duración mínima de los contratos de leasing financiero es de 2 años, para bienes muebles, y de 10 años, para bienes inmuebles.

– Los pagos suelen ser constantes, y la periodicidad de carácter mensual y anticipada.

– Las cuotas están constituidas por la parte de recuperación del bien (amortización) y rendimientos (intereses cargados por la compañía), estando el total de las mismas gravadas con el IVA.

– El mantenimiento del bien objeto del leasing financiero suele ser por cuenta del arrendatario.

*Las ventajas a destacar de leasing:*

– Permite financiar hasta el 100% del bien.

– En el aspecto fiscal, posibilita amortizar el bien aceleradamente.

– Evita al usuario del equipo tener que pagar al contado el IVA del bien, que corre a cargo de la entidad de leasing.

*Renting:*

Es un contrato por el cual el arrendador (que puede ser una entidad financiera o el mismo fabricante del bien) se obliga frente al arrendatario a cederle el uso de un bien y a correr con los gastos de mantenimiento, impuestos o seguros, durante un determinado período de tiempo, a cambio de unas cuotas periódicas mensuales fijas (que sólo pueden ser corregidas y actualizadas en el caso de una modificación sustancial de los impuestos que afecten el bien contratado y que se pueda producir con posterioridad al establecimiento del contrato).

El renting permite al usuario (arrendatario) la utilización de un bien en régimen de alquiler a largo plazo, sin preocuparse de los gastos de conservación, reparación y seguros que su utilización conlleva, debiendo, al término del contrato, devolver el bien al arrendador, ya que por lo general este tipo de servicios no suele comprender opción de compra. Por lo tanto, el renting es un servicio-producto que se constituye como una alternativa a la financiación tradicional de los bienes de inversión, al permitir al usuario utilizar un bien sin invertir en él y por lo tanto si tener necesidad de aportar recursos propios, o buscar recursos ajenos, para financiarlo.

En los *términos del contrato* se especifica:

– El período de vigencia del contrato de arrendamiento, que suele estar comprendido entre uno y cinco años.

– La cuota a pagar, que es fija para todos los meses de la vida del contrato.

– La fianza que debe hacerse efectiva a la firma del contrato, y que suele corresponder a dos cuotas.

– Los servicios que incluye.

– La modificación del contenido y cancelación anticipada del contrato.

– Y aunque no es el sentido en si del contrato de renting, la opción de compra.

*Las modalidades más usuales de renting son:*

– La de vehículos, en la que se incluyen servicios como: el mantenimiento recomendado por el fabricante, impuesto municipal de circulación, cambio de neumáticos, reparaciones y asistencia en carretera. En esta modalidad, hay que poner especial atención al límite de kilómetros contratados, pues puede ser un inconveniente si no se ha pactado correctamente el número de los mismos, debiendo abonar, el cliente, cada kilómetro que supere la cifra acordada.

– La de bienes de equipo, que normalmente incluye servicios de mantenimiento, seguro y consumibles (según el equipo).

Por lo general, todas las cuotas devengadas durante el ejercicio son fiscalmente deducibles, y excepto en algunos casos, se contabiliza como un arrendamiento ordinario, por lo que dichas cuotas, contablemente, también constituyen gastos del ejercicio. Esto conlleva a que el renting no quede reflejado en el balance de la empresa, ni como inmovilizado ni como pasivo, y por lo tanto no afecte al cálculo del riesgo en una operación de crédito.

#### 3.4.3.1.2 Productos financieros a corto plazo

*Descuento comercial bancario:*

El descuento comercial bancario es una operación financiera que consiste en la presentación de un título o efecto comercial (letra de cambio, pagaré, factura, talón, certificación o cualquier otro efecto que cumpla la condición de giro), aún no vencido, a una entidad de crédito, para que le anticipe su importe y le gestione su cobro. Para ello, el cliente (*librador*) cede (endosa) el título, o efecto, a la entidad financiera, la cual le abona su importe, minorado por todos los costes originados por el descuento (intereses, comisiones y otros gastos).

No obstante, el riesgo del impago de dicho efecto sigue asumiéndolo el librador, pues si al vencimiento del mismo no es atendido por el obligado al pago (*librado*) la entidad financiera devolverá el efecto a su origen (al librador), cargándole el valor nominal más los gastos de devolución que haya ocasionado (en forma de comisión por impagados).

Los costes de la operación dependen, principalmente, de los siguientes factores:

– Los intereses que descuenta la entidad de crédito, que están en función del plazo que media entre la fecha que se abona el efecto al cedente y el vencimiento del mismo.

– Una comisión por la gestión de cobro del efecto.

– Una comisión adicional que va a depender de si el efecto está domiciliado o no, o si ha sido o no aceptado.

– Los gastos denominados suplidos, en los que se incluye el timbre (correspondiente al IAJD) y el correo (según la tarifa postal).

– Los gastos de devolución, cuando el efecto no es pagado a su vencimiento por el librado.

*El descuento comercial puede realizarse de dos formas:*

– *Descuento al tirón:* es la tradicional y más normal. Los intereses se cobran por anticipado, consistiendo en aplicar un tipo de interés sobre el nominal del efecto por el tiempo que falta hasta su vencimiento.

– *Descuento "a forfait":* es una fórmula integral que consiste en, aplicar un porcentaje (incluido interés de descuento y comisiones) sobre el valor nominal para calcular el im-

porte que se descuenta o anticipa. Es válido para todos los títulos o efectos incluidos en una determinada clasificación de riesgo.
En definitiva, se trata de una tarifa única que la empresa negocia con su banco, y que éste suele aplicar a sus clientes preferenciales. Para la empresa representa un menor coste que la modalidad tradicional.

*Tipos de descuento comercial:*

– *Descuento simple o circunstancial:* Aquel que se admite o negocia el descuento de un efecto o una remesa de efectos, sin que se presuponga el descuento de otros efectos, esto es, se practica el descuento de forma individual.

– *Línea de Descuento:* Aquella operación de descuento continua y repetitiva, al amparo de una clasificación de riesgo comercial previamente estudiada por la entidad descontante, sujeta a un límite (volumen máximo de efectos pendientes de vencer en cada fecha, sobre los que la entidad de crédito mantiene el compromiso de descontar) y a unas condiciones para su renovación periódica (porcentaje de impagados, clases de papel, compensaciones, saldos de cobertura, etc.). Generalmente, la entidad descontante se reserva el derecho de rechazar determinados efectos o suspender el descuento en un determinado momento, temporal o definitivamente.

También son descontables las *certificaciones*, supuesto especialmente importante con relación a los contratos de obras y suministros públicos, en los que se autoriza el pago *mediante la presentación de certificaciones. Estos documentos se presentan al descuento* por los suministradores o ejecutores de obra, tomándolas cualquier entidad de crédito como si de una letra se tratara.

Contablemente, esta operación es similar a la de crédito bancario recibido. Fiscalmente, los gastos del descuento son deducibles y no están sujetos al IVA, aunque merece especial atención la tributación indirecta - IAJD - por el hecho de instrumentarse el crédito en títulos, efectos o documentos mercantiles.

El descuento comercial, a pesar de haber decaído su peso como medio de financiación en los últimos años, puesto que el coste de la operación suele ser elevado, sigue siendo muy utilizado por las pymes, debido a su facilidad de acceso y además por tratarse de una forma tradicional y arraigada en la práctica bancaria.

### *Crédito bancario a C.P.:*

Línea de crédito: Ver apartado "Crédito bancario: Póliza de crédito".

### *Crédito comercial:*

Con el crédito comercial surge la posibilidad de obtener financiación automática, tanto de los clientes como de los proveedores, generada por la propia actividad de la empre-

sa. Su obtención es más sencilla que la mayoría de las otras alternativas de financiación, por su flexibilidad y su carácter espontáneo y casi informal:

– A los *clientes* se les pretende incentivar para que paguen anticipadamente, antes del vencimiento de su deuda, con lo que la empresa consigue liquidez del propio negocio, sin necesidad de recurrir a financiación ajena. Su inconveniente se encuentra en el coste financiero que puede suponer, pues aunque no existe un coste financiero explícito (no hay pago de intereses ni comisiones) existe un coste implícito que viene dado por el descuento por pronto pago en el caso de que el cliente abonase su deuda en el momento de la operación.

– De la misma forma se puede obtener financiación de los *proveedores*, si consigue la empresa un aplazamiento en el pago de los suministros o servicios que le han proporcionado. En este caso, el coste financiero corresponde a la renuncia que hace la empresa por el descuento por pronto pago.

***Descubierto en cuenta corriente:***

Es aquella situación en que una empresa tiene abierta una cuenta corriente en una entidad bancaria y, en un momento determinado, la empresa hace uso de ella por una cuantía superior al saldo disponible. Popularmente es lo que se conoce como "estar en número rojos".

Los descubiertos pueden surgir por dos situaciones:

– Cuando es autorizado por la entidad bancaria sin mediar un pacto expreso para ello, permitiendo la disposición de fondos o la realización de algún cargo en la cuenta que la deja en posición deudora.

– Cuando surge de un pacto expreso alcanzado entre la entidad y el cliente, en cuyo caso se estipula la cuantía y el plazo máximo de duración del descubierto.

Sea como sea, los descubiertos son en realidad financiación que otorga la entidad bancaria al cliente, y como tal, *origina unos costes:*

– Intereses por descubierto en cuenta, los cuales suelen ser bastante elevados.

– Comisión por descubierto, que se cobra sobre el mayor saldo descubierto registrado durante el período que sea objeto de liquidación.

Como se ha podido comprobar, ésta es una fuente de financiación atípica e incluso anormal, pero que se produce de una manera espontánea, que obedece a una situación extraordinaria y que está rodeada por cierto desprestigio para aquella empresa que lo lleva a término.

*Anticipo de crédito:*

Consiste en que la entidad de crédito anticipa al cliente el importe de créditos legítimos ostentados frente a sus deudores por operaciones específicas de su actividad.

Como requisito previo a la disposición de cualquier cantidad de crédito concedido, el cliente debe entregar a la entidad de crédito la relación de los créditos comerciales, domiciliados o no, que ostente contra terceros. A partir de entonces, cada remesa se abonará en la cuenta del cliente deduciendo del mismo los intereses (cuyo cobro se realiza de manera prepagable), gastos de correo, comisiones e IVA, pudiendo solicitar la retirada de algún anticipo con treinta días de antelación sobre el vencimiento fijado para el mismo.

Se puede comprobar, que funciona de una forma muy similar al descuento comercial, incluso el interés y comisiones son los mismos que los aplicadas al descuento. Sin embargo se diferencia con el descuento en lo siguiente:

- No existe cesión de crédito.

- La operación se realiza, únicamente, a través de soporte magnético o transmisión de ficheros, por lo que no se tributa por Actos Jurídicos Documentados (al no haber transferencia de créditos a la entidad bancaria).

- No hay recurso contra terceros.

*Factoring:*

El factoring es una operación o contrato consistente en la cesión de crédito comerciales (facturas, letras, recibos, pagarés, etc.), a corto plazo, por un titular (cedente) a un intermediario (factor o empresa de factoring), al objeto de que éste (el factor) realice todos o alguno de lo siguientes servicios:

- *Gestión de crédito:* la empresa factoring se encarga de cobrar a su vencimiento los créditos cedidos, asumiendo, así, la titularidad de los mismos. Por supuesto, el cedente debe comunicar a sus proveedores la existencia del contrato de factoring, indicándoles a quién deben efectuar los pagos de los créditos y facturas.

- *Administración de cuentas:* la sociedad de factoring facilita al cliente toda la información relativa a la situación de los créditos y facturas cedidos: fecha de cesión, fecha de vencimiento, impago de facturas, estado contable de la cuenta en la que se asientan las deudas y créditos recíprocos, etc.

- *Cobertura de riesgo:* la empresa de factoring, previo estudio y clasificación crediticia de los proveedores del cedente, acuerda la cobertura, hasta un porcentaje previamente pactado, del impago originado exclusivamente por el riesgo de insolvencia, esto es, no incluye los impagos por motivos comerciales ajenos a la insolvencia.

– *Financiación:* el factor proporciona a la empresa la posibilidad de obtener, anticipadamente, el importe de sus créditos cedidos, mejorando así su situación de liquidez y tesorería. El anticipo concedido por la empresa de factoring es el estipulado en el contrato, soliendo alcanzar entre un 80-90% del importe de los créditos concedidos, destinándose el 10% restante a la constitución de una cuenta de garantía con la que compensar los posibles descubiertos del empresario.

La forma de operar suele ser mediante la apertura de una póliza de crédito o, en ocasiones, la disponibilidad de una línea de descuento.

*La cesión de créditos a la empresa de factoring puede realizarse con o sin recurso:*

– *Factoring con recurso:* el factor *no asume los riesgos de insolvencia de los créditos,* pudiendo ejecutar la vía de regreso frente al cedente en caso de impago de los mismos. No obstante es, normalmente, la entidad de factoring quien prosigue con la gestión de cobro acudiendo a los tribunales.

– *Factoring sin recurso:* la entidad de factoring *asume todos los riesgos de insolvencia de aquellos créditos previamente aceptados,* lo que implica la aceptación del riesgo de deudores, excepto cuando el impago del deudor se produce por causas derivadas de defectos en la calidad o cantidad de las mercancías, trabajos o servicios, devoluciones, etc.

En cuanto a los *costes de la operación,* hay que destacar los siguientes:

– *La tarifa de factoring:* constituye la retribución básica del factor y cubre todos los servicios prestados por éste a excepción de la anticipación de los fondos. Consiste en un porcentaje sobre el valor total de los créditos cedidos, a pagar en el momento en el que se cedan los documentos de crédito. La tarifa concreta, en cada caso, depende de la negociación de las partes.

– *El tipo de interés:* puede ser fijo o variable, y su cuantía dependerá del montante de los importes anticipados, del tipo de interés de referencia existente en el mercado y del tiempo de anticipo.

### *Confirming®:*

Es un instrumento de financiación por el cual una empresa cliente contrata con una entidad financiera especializada, que generalmente son empresas de factoring, la cesión de la gestión de una serie de pagos a una fecha, con el objetivo de que dicha entidad financiera abone, por cuenta del cliente, al vencimiento de la operación y mediante un cheque o transferencia, aquella factura o remesa de facturas que éste le remite, correspondiente a deudas contraídas con sus proveedores o acreedores en el ejercicio normal de su actividad económica.

El confirming® es, pues, un producto que consiste en gestionar los pagos a proveedores y acreedores y garantizarles a éstos la percepción de la deuda.

Las <u>operaciones y pasos</u> que conlleva la contratación y puesta en práctica del confirming®, entre una empresa cliente y una entidad de financiera o empresa de factoring, pueden resumirse en los siguientes puntos:

– Recepción del compromiso de pago: de acuerdo con el contrato suscrito por las partes, la empresa cliente remite la relación de facturas, a las que previamente ha dado su conformidad, a la entidad de factoring y le ordena de forma irrevocable el pago a su cargo de las mismas en la fecha de su vencimiento.

– Comunicación a los proveedores y pago opcional: una vez que la entidad financiera recibe la comunicación de su cliente, pone a su vez en conocimiento del librador, o beneficiario del cobro, tal orden. En este aviso de pago, que se realiza generalmente por escrito, además de indicar que a su vencimiento el pago será cancelado por la entidad financiera mediante el envío de un cheque o transferencia, ésta adjuntará una oferta de compra "sin recurso" de sus facturas (es decir, les ofrece anticipar el cobro) antes de la fecha de vencimiento y en unas condiciones determinadas.

– Información periódica al cliente, por parte de la entidad financiera, de los anticipos que haya efectuado y los proveedores con los que se hayan formalizado tales operaciones.

– En los casos en que el beneficiario no desee solicitar el anticipo, la entidad financiera intermediaria actuará como un simple gestor de pagos y abonará su importe al vencimiento.

El <u>coste</u> que supondrá para la empresa usuaria recurrir a este medio de financiación, puede reducirse al pago de una comisión que le cargará la entidad financiera en concepto de intermediación en el pago. Esta comisión vendrá generalmente determinada, bien en un tanto por ciento sobre el nominal de las facturas a abonar, bien en un importe fijo.

<u>Ventajas para el comprador</u> (cliente de la entidad financiera donde solicita el confirming®):

– Homogeneización del sistema de pagos a proveedores y acreedores.

– Sistema flexible y fácil para invertir a corto plazo excedentes de tesorería, favoreciendo la posibilidad de tesorería cero.

– Ahorro de costes administrativos (emisión de pagarés, negociación con proveedores,...)

<u>Ventajas para sus proveedores:</u>

– Agilidad en el cobro.

– Sistema de financiación adicional rápido y fácil.

– Eliminación de cuentas pendientes de cobro de su balance.

En España el término confirming es una marca registrada por BSCH Factoring y Confirming S.A., E.F.C.

***Crédito documentario:***

Es el crédito destinado al pago de una adquisición de un bien o servicio, referente, normalmente, a una operación de comercio exterior. En él intervienen cuatro figuras: el comprador (importador u ordenante), el vendedor (exportador o beneficiario), el banco emisor y el banco intermediario o corresponsal.

La *operativa* del crédito documentario se resume en lo siguiente: el banco emisor recibe las instrucciones del ordenante (importador) de abrir un crédito a favor del beneficiario (exportador). El banco corresponsal (intermediario) recibe las instrucciones del banco emisor y le comunica al beneficiario sobre la apertura del crédito a su favor. De este modo el exportador una vez que dispone de este crédito tiene la seguridad de que el pago será efectuado, tras haber expedido la mercancía y siempre que presente los documentos especificados en el condicionado del crédito, que serán los necesarios para cumplir los requisitos impuestos en el país del importador y los generados por la propia operación.

Todos estos documentos, que suelen ser: los de transporte o expedición, los relativos al seguro y las facturas comerciales, son necesarios, porque tanto el banco del importador (banco emisor), como el banco corresponsal, los deben verificar y en el caso de que no sean correctos, o una de las partes no se ajuste estrictamente a lo pactado, podrán impugnar el pago. En el caso de que sí se cumplan las condiciones exigidas, el importador se cerciorará de que el exportador reciba los fondos.

*Modalidades de créditos documentarios:*

– *Revocables:* pueden ser modificados o cancelados por el banco emisor, en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario.

– *Irrevocables:* ofrece una mayor seguridad de cobro al exportador (vendedor), ya que el banco se obliga a pagar siempre que se presenten los documentos requeridos.

– *Transferibles:* cuando el beneficiario (vendedor) puede solicitar al banco corresponsal que disponga el crédito, total o parcialmente, a favor de uno o varios segundos beneficiados.

– *Irrevocable confirmado:* aparece cuando el banco emisor, a petición del ordenante (importador), solicita al banco corresponsal que lo confirme. Esta confirmación debe haber sido exigida por el vendedor (exportador) al comprador (importador) al celebrar el contrato de compraventa.

A pesar del coste que puede suponerle al importador (comprador), así como de la complejidad de los trámites administrativos que hay que realizar para que todos los docu-

mentos estén en regla, el crédito documentario es un sistema muy recomendable para evitar problemas de riesgo comercial en las empresas.

### 3.4.3.2 Financiación vía mercados organizados

#### 3.4.3.2.1 Productos a corto y largo plazo

*Pagarés de empresa:*

Son documentos que incorporan la promesa de pago, de la empresa emisora, al portador del importe representado (el inversor), en la fecha de vencimiento marcada (cuyo plazo suele ser de 3,6 o 12 meses, generalmente, y 18 como máximo) y cobrando los intereses en el momento de compra del pagaré.

Las empresas emisoras de pagarés pueden recurrir al mercado bursátil. En este caso, es obligatorio que una entidad financiera actúe como presentadora y que tenga vigencia un contrato de apertura, a fin de asegurar el pago al vencimiento de la operación. Los pagarés estarán intervenidos por un fedatario público. Si la entidad financiera cancela el contrato de apertura de crédito, tendrá que comunicarlo a la Sociedad Rectora de la bolsa, que excluirá los pagarés del sistema y los entregará a los tenedores, que deberán gestionar, directamente, el cobro en el momento del vencimiento.

La negociación en bolsa ofrece más garantías al inversor, pero comportan unos gastos (por EJEMPLO: las comisiones). Por ello, funciona un mercado paralelo, animado por las entidades financieras que distribuyen los pagarés, utilizando su red de oficinas.

Es una alternativa de financiación a corto plazo, recomendado para las grandes empresas, que cuenten con suficiente solvencia, a fin de atraer inversiones.

*Bonos y obligaciones:*

Son títulos o valores de renta fija, que representan partes alícuotas de un crédito o préstamo contra la empresa que los emite, y que pagan un tipo de interés periódico y en un plazo de vencimiento, normalmente, predeterminado. Son, por lo tanto, una deuda privada de la empresa emisora ante los inversores que la han adquirido.

Reciben la denominación de *bonos,* los valores de renta fija con vencimiento entre los 18 meses y 7 años. A partir de los 7 años suelen denominarse *obligaciones*. Como, unos y otros valores, prácticamente sólo difieren en su plazo de vencimiento, a partir de ahora nos vamos a referir a los mismos mediante el término obligaciones.

*Las obligaciones pueden ser de diversas clases, según determinadas variables:*

– Pueden estar representadas *por medio de títulos o por anotaciones en cuenta* (imprescindible cuando se pretenda que estén admitidas a cotización en un mercado secundario oficial de valores).

– Si normalmente el tipo de interés con el que se retribuye al inversor que ha adquirido las obligaciones es fijo, cabe la posibilidad que la rentabilidad de las mismas se fije, en todo o parte, referenciada a la evolución del emisor (*obligaciones participativas*). Cabe mencionar aquí las indexadas, en las que el tipo de interés que recibe el inversor, se referencia a algún tipo de índice o parámetro, como por ejemplo, la inflación.

– Pueden emitirse *con prima de emisión,* es decir, con un descuento sobre el valor nominal en el momento de la suscripción (por debajo de la par), o *con prima de reembolso,* es decir, se suscriben a su valor nominal (a la par) y el reembolso es por un importe superior.

– Pueden ir *garantizadas por hipoteca, prenda, aval u otras formas* previstas en la Ley de S.A.

– Pueden ser *obligaciones subordinadas,* cuyo derecho de cobro se sitúa por detrás del resto de acreedores y antes que el de los accionistas de la entidad emisora, cuando ésta se encuentra en situación de insolvencia.

– Determinadas obligaciones pueden ser convertidas en acciones al término de su vencimiento, bien mediante un aumento de capital por parte de la entidad emisora (*obligaciones convertibles*) o a través de la entrega de acciones antiguas en autocartera o de acciones de otra sociedad del grupo (*obligaciones canjeables*).

Es una financiación indicada para las inversiones a largo plazo, de empresas grandes, que cuenten con solvencia suficiente, ya que, si bien resulta intrínsecamente más barato que la solicitud de un préstamo, implica en ocasiones múltiples gestiones y requisitos a cumplir a raíz de los cuales se pueden generar importantes costes adicionales.

### 3.4.3.3 Otras vías de financiación

***Préstamo de los accionistas:***

Es una opción interesante para reducir los costes del endeudamiento, con el inconveniente de que los accionistas concentran sus ahorros en la empresa.

Hay que prever la formalización de la operación mediante un contrato y seguir las disposiciones vigentes en cuanto a fiscalidad, a fin de evitar problemas con Hacienda.

***Capital–Riesgo (ECR):***

Las sociedades o entidades de *capital-riesgo,* también denominadas *capital inversión* o *private equity,* en general, son empresas participadas por inversores institucionales interesadas en invertir en proyectos, generalmente innovadores o de alta tecnología, promovidos por empresas de dimensión mediana que tienen dificultades para obtener financiación, en los que inyectan capital a estas empresas, por un período de tiempo

limitado, con el objetivo de apoyar su creación, crecimiento o expansión. Además de aportar una serie de servicios complementarios, como el asesoramiento y apoyo a la gestión de la empresa financiada.

Si el proyecto sale adelante, cumpliéndose el objetivo de crecimiento de valor de la empresa, la ECR recuperará su inversión a cambio de un interés significativo (plusvalía), correspondiente a los beneficios obtenidos en el momento de realizar la desinversión, por la diferencia entre el valor de adquisición de su participación y el valor de enajenación de la misma.

El inversor o ECR, basándose en un estudio previo del proyecto empresarial, no exige garantías o rendimientos a corto plazo, sino que arriesga sobre la rentabilidad de la inversión a medio o largo plazo, entre 2 y 10 años.

La participación en el capital de la empresa puede hacerse, bien a través de acciones ordinarias (adquisición de las mismas o suscripción de una ampliación de capital), bien mediante acciones preferentes con derecho a la obtención de dividendos mínimos. Existiendo, también, la posibilidad de utilizar otros instrumentos para que la ECR financie la empresa, como la concesión de préstamos participativos.

En relación a la *desinversión*, esta puede llevarse a cabo de *varias formas:*

- Venta de participaciones a la propia empresa financiada, a sus directivos o a terceros.
- Venta de participaciones en un mercado secundario organizado.
- Liquidación de la empresa.

Si en el momento de desinversión, cuando la empresa ya ha conseguido el objetivo propuesto sobre el cual solicitó financiación, la ECR no encuentra un mercado fluido y eficiente que le permita liquidar sus rentabilidades, tendrá que mantener la participación más tiempo del necesario, o venderla a la propia empresa a un precio que probablemente no refleje la verdadera revalorización de la participación.

***Sociedades de Garantía Recíproca (SGR):***

Constituyen otro instrumento para posibilitar la obtención de financiación por las pymes, ya que el objetivo de las mismas es facilitarles el acceso al crédito bancario, otorgándoles garantías y avales suficientes y condiciones más ventajosas que las del mercado (a través de la negociación de distintos convenios con entidades crediticias) y, a su vez, prestarles otros servicios accesorios como los de información y asesoramiento financiero.

No obstante, queda absolutamente prohibido a las SGR conceder ninguna clase de crédito a sus socios.

Existen *dos tipos de socios* que forman parte de las SGR:

– *Socios partícipes:* son las empresas que pertenecen a un sector o sectores de la actividad económica, a un ámbito geográfico determinado, y, que para beneficiarse de esta categoría de socio, deben suscribir una cuota social.

– *Socios protectores:* se encuentran caracterizados por no poder solicitar garantías a la sociedad para sus operaciones y por tener restringida su participación en la SGR, directa o indirectamente. Suelen ser los socios institucionales.

El otorgamiento de garantías por parte de la SGR a sus socios constituye la finalidad principal de la actividad de este tipo de entidades. Las garantías otorgadas tendrán carácter mercantil y se regirán por los pactos particulares, si existieran, y por las condiciones generales contenidas en los estatutos de la sociedad, siempre que los pactos y condiciones no sean contrarios a las normas legales de carácter imperativo.

Los *costes que deben soportar cualquier socio participe* para la obtención de garantías son:

– Las *cuotas sociales,* que debe suscribir en proporción al importe de las deudas cuya garantía solicita. Puede desembolsarse al suscribir el aval, recuperándose al finalizar la garantía.

– La *comisión en concepto de aval,* que es un porcentaje sobre del riesgo avalado vivo, que se paga durante todo el período de vigencia del aval con la periodicidad convenida.

– Los *gastos de estudio,* que se pagan de una sola vez, y suele oscilar entre el 0% y 1% del principal del préstamo.

– El *corretaje,* si la operación es intervenida por un corredor de comercio.

***Entidades y Organismos públicos:***

Además de la financiación que pueden recibir las PYMES a través de las fuentes de financiación privadas, en el ámbito institucional existen numerosas ayudas y subvenciones que las distintas Administraciones públicas reconocen a favor de las empresas, dirigidas a completar la financiación de un proyecto concreto de inversión y/o gasto. Tanto en el ámbito comunitario, estatal como autonómico, se otorgan diferentes tipos de ayudas, con el objetivo de sufragar un porcentaje del coste total que representan determinadas inversiones para las pymes. Estas ayudas pueden ir destinadas a la creación de empresas, modernización o reforma de las ya existentes, instalación de activos fijos nuevos, investigación y desarrollo, etc.

Las *ayudas* de las Entidades y Organismos públicos, consisten básicamente en:

– La adjudicación de una *subvención a fondo perdido,* donde el beneficiario de la misma no se encuentra obligado a su devolución.

– *Bonificación o subvención en el tipo de interés de préstamos* o créditos que conceden las entidades financieras.

– Concesión directa de *préstamos a bajo interés.*

– *Participación en el capital de la empresa beneficiaria* durante un período de tiempo determinado, reinvirtiendo después los beneficios generados por dicha participación.

– *Bonificación en las cuotas empresariales de la Seguridad Social.*

– *Bonificaciones o exenciones en impuestos y tributos.*

– *Formación, captación profesional y servicios de intercambio empresarial.*

En el ámbito comunitario, en apoyo de sus políticas de desarrollo económico, la Unión Europea destina importantes partidas de su presupuesto en beneficio de las empresas, ya sea impulsando programas y servicios de ayuda a la actividad empresarial, o subvencionando proyectos empresariales coincidentes con objetivos comunitarios.

En el ámbito estatal, la financiación institucional de las pymes se realiza a través de un amplio abanico de entidades especializadas en facilitar diferentes modalidades de financiación a las empresas españolas, según el carácter y finalidad del proyecto al que se destinen. De todas las existentes, destacamos las siguientes:

• ENISA – Empresa Nacional de Innovación S.A.

Sociedad anónima de capital público, colaboradora de la Dirección General de Política de la Pyme, cuyas actuaciones se centran en la promoción y consolidación de los préstamos participativos como modalidad complementaria de financiación empresarial a largo plazo, que tienen como objetivo principal: la mejora de la competitividad de las empresas.

• AXIS – AXIS Participaciones Empresariales.

Entidad gestora de fondos de capital-riesgo que opera e invierte sus recursos con el objetivo de fortalecer la financiación propia de empresas con un fuerte potencial de crecimiento. Su capital social está suscrito en un 85% por el ICO y en un 15% por la Dirección General del Patrimonio del Estado.

• ICO – Instituto de Crédito Oficial.

Sociedad estatal con la consideración de entidad de crédito, adscrita al Ministerio de Economía, cuya finalidad principal es prestar fondos a largo plazo que financien la creación de inversiones productivas y facilitar la internacionalización de la pyme española. Carece de red comercial con sucursales, por lo que en sus operaciones de mediación con las pymes utiliza los bancos y cajas de ahorro como intermediarios.

• CDTI – Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial.

Es una sociedad, adscrita al Ministerio de Ciencia y Tecnología, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Tiene como objetivo contribuir a la mejora de la competitividad de la industria de nuestro país mediante el desarrollo de actividades como: la evaluación técnico-económica y financiación de proyectos de I+D desarrollados por empresas; promoción de la transferencia internacional de tecnología empresarial y de los servicios de apoyo a la innovación tecnológica.

CAPITULO 4

# La Cuenta de Resultados

## 4.1 El resultado de la empresa

El funcionamiento de la empresa genera la percepción de unos **ingresos** (flujos reales positivos) y la realización de unos **gastos** (flujos reales negativos), valorados con un idéntico patrón monetario de medida, y **de cuya diferencia surge el resultado del período.**

| **RESULTADO = INGRESOS – GASTOS** |
|---|
| Ingresos > Gastos = Resultado Positivo = Beneficio |
| Ingresos < Gastos = Resultado Negativo = Pérdida |

### 4.1.1 El resultado periódico

El resultado total de una empresa sólo se puede determinar al final de su vida. Éste se debería establecer por comparación entre el valor de la aportación inicial (valor de lo invertido al inicio del proyecto empresarial) y el valor de reembolso final (valor de liquidación), teniendo en cuenta los oportunos ajustes por inflación dada la diferente valoración de la moneda (poder adquisitivo) entre estos dos momentos.

Pero las empresas al ser unidades económicas en funcionamiento constante, su vida es prácticamente ilimitada. Y dado que una empresa no puede esperar a la finalización de su vida para determinar el resultado de su actividad, ya que continuamente necesita introducir medidas correctoras y tomar decisiones que vayan encaminadas a conseguir los objetivos propuestos, mejorando y ajustando resultados para alcanzar dichos objetivos, se hace preciso, y es lógico, el hecho de acortar los períodos de cálculo y determinación de los resultados a ejercicios económicos, normalmente de un año, coincidiendo con el final del año natural.

La delimitación de los resultados por ejercicios económicos plantea, pues, un problema de periodificación, que no existiría si el resultado se calculase una sola vez para medir lo acontecido durante toda la vida de la empresa.

### 4.1.2 Diferenciación de conceptos

Hay determinados conceptos que conviene diferenciar, por la forma en que afectan a la cuenta de resultados, o por su forma de interpretación, según sean vistos desde una perspectiva económica o contable. Estos son los siguientes:

– ***Ingreso:*** es el equivalente monetario de toda la venta de bienes, de prestación de servicios o de los rendimientos de las inversiones financieras. Se contabiliza en el momento que se emite la factura. Afecta a *resultados*.

– ***Cobro:*** es la entrada de tesorería (dinero), que puede deberse a un ingreso o a otros conceptos, como por EJEMPLO: la obtención de un préstamo. Normalmente coincide con la fecha de vencimiento de la factura emitida al cliente. Afecta a *tesorería*.

– ***Gasto:*** es el equivalente monetario de toda adquisición de bienes, de servicios o de los intereses de endeudamientos. No todos los gastos comportan obligaciones de pago, por ejemplo, en el caso de las amortizaciones y provisiones. Se contabiliza en el momento que la empresa recibe la factura, o documento equivalente, del suministrador, proveedor o acreedor. Afecta a *resultados* y al *balance*.

– ***Coste:*** es el equivalente monetario de los bienes y servicios sacrificados o consumidos en la producción o distribución de un bien o servicio. Es decir, el valor de utilización de un bien o servicio. Afecta a *resultados*.

– ***Pago:*** *es la salida de tesorería (dinero) por las compras y/o gastos realizados por la empresa.* Hay pagos que no corresponden a coste ni a gastos, por ejemplo: la devolución del principal de un préstamo. Normalmente coincide con la fecha de vencimiento de la factura recibida del proveedor, suministrador o acreedor. Afecta a *tesorería*.

## 4.2 La cuenta de pérdidas y ganancias

La **cuenta de pérdidas y ganancias** del ejercicio, también llamada **cuenta de resultados** o de **explotación,** es un enlace entre el balance de apertura y el de cierre de un ejercicio económico. Nos *informa*, por lo tanto, *del resultado de la gestión de la empresa como consecuencia de su actividad* (pudiendo ser ésta: ordinaria o típica, o extraordinaria u ocasional).

Es un *documento contable en el que aparecen reflejados los ingresos, gastos y resultado que se ha producido en un determinado período,* constituyendo uno de los elementos básicos para el análisis económico-financiero de la empresa, no sólo porque *permite cuantificar el beneficio o pérdida contable del ejercicio,* sino, sobre todo, porque posibilita conocer *cómo se ha generado ese resultado* y la importancia absoluta y relativa de cada partida (la cuenta de resultados sería equiparable a una película que se produce en un determinado período, que como máximo correspondería a un año).

### 4.2.1 Formato y composición de la cuenta de resultados

Desde el punto de vista analítico, la cuenta de pérdidas y ganancias o de resultados confeccionada ***en forma de cascada,*** como la presentada a continuación, donde *partiendo de las ventas se van detrayendo las diferentes partidas de gastos hasta llegar al resultado (beneficios o pérdidas),* nos permite analizar la evolución del coste y su repercusión en el beneficio, así como la rentabilidad de los productos o de las líneas de productos de la empresa.

Hay que señalar que los importes recogidos en la Cuenta de resultados, son sin IVA ó impuesto equivalente.

| Concepto | Importe en valores absolutos | % sobre ventas |
|---|---|---|
| VENTAS BRUTAS<br>– Descuentos, rappels, devoluciones | | |
| = VENTAS NETAS<br>– Coste de ventas | | 100% |
| = MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS<br>– Gastos de estructura<br>– Amortizaciones y provisiones<br>± Otros ingresos y gastos | | |
| = RESULTADO ANTES DE INTERÉS E IMPUESTOS (BAII)<br>± Ingresos y gastos financieros | | |
| = RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)<br>– Impuesto de sociedades | | |
| = RESULTADO DEL PERIODO (B.N. después DE I.) | | |
| BENEFICIO NETO después de Impuestos – dividendos | | |
| = BENEFICIO NO DISTRIBUIDO<br>+ Amortizaciones y provisiones | | |
| CASH-FLOW Económico | | |
| *Si el resultado es Positivo (Beneficios)*<br>*a) BAII: Beneficio Antes de Intereses e Impuestos*<br>*b) BAI: Beneficio Antes de Impuestos*<br>*c) B.N. despues I.: Beneficio Neto después de Impuestos* | | |

Cuadro 4.1

Analicemos los diferentes conceptos que recoge la Cuenta de resultados:

• ***Ventas brutas:*** Recoge los ingresos derivados de la actividad principal de la empresa, obtenidos por la venta de productos y prestación de servicios, a los precios que figuran en los catálogos de la empresa y fijados como precios para la generalidad de los clientes.

• ***Descuentos, rappels, devoluciones:*** Importes de los descuentos y rappels efectuados sobre las cifras anteriores, bien por volúmenes de compra, devolución de envases, etc.

• ***Ventas netas:*** Diferencia entre las dos rúbricas anteriores. - Queremos seguir recordando que todas las cifras son importes sin IVA o impuesto equivalente -.

• ***Coste de ventas o coste de los productos vendidos:*** En el coste de ventas se recogen:

- Los *gastos variables o proporcionales de fabricación* directamente imputables a las ventas, como las materias primas, mano de obra directa de fábrica y gastos directos de fabricación.
- Los *gastos variables o proporcionales de comercialización* directamente imputables a las ventas, como las mercaderías, portes de venta y comisiones.

En el caso de no conocer directamente la cifra de consumos de materias primas u otras existencias de mercaderías del período, podemos obtenerlo de la siguiente forma:

| | | Importe |
|---|---|---|
| a. | Existencias al inicio del periodo (Ei) | |
| b. | Compras realizadas durante el periodo | |
| c. | Existencias al fin del periodo (Ef) | |
| (a + b – c) = | COSTE DE VENTAS O CONSUMOS | |
| (a – c) = | Variación de existencias (o Stocks) (Ei–Ef) | |

Cuadro 4.2

• ***Gastos de estructura:***

Son todos aquellos gastos provocados por la estructura de la empresa y no imputables a las ventas. A los gastos de estructura se les llama a menudo gastos fijos, en contraposición a los gastos proporcionales que son variables en relación a las ventas.

Entre los mismos podemos destacar:

– *Gastos de personal:*

a) *Sueldos y Salarios:* remuneraciones, fijas y eventuales, al personal de la empresa.

b) *Seguridad Social a cargo de la empresa (cargas sociales):* cuotas de la empresa a favor de los organismos de la Seguridad Social, por las diversas prestaciones que éstos realizan.

c) *Otros gastos de personal:* dietas y gastos de representación, gastos de formación, gastos de seguridad e higiene en el trabajo.

– *Tributos:* importe de los tributos pagados a Organismos locales, autonómicos y estatales, tales como el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (I.B.I.), Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica o el Impuesto sobre Actividades Económicas (I.A.E.), así como las tasas por la utilización de servicios públicos.

– *Trabajos, suministros y servicios exteriores:*

a) *Arrendamiento y cánones:* en relación a los arrendamientos, se refiere a los importes devengados por el alquiler de bienes muebles e inmuebles en uso o a disposición de la empresa. Respecto a los cánones, se refiere a las cantidades fijas o variables que se satisfacen por el derecho al uso, o a la concesión de uso, de las distintas manifestaciones de la propiedad industrial.

b) *Suministros:* gastos correspondientes a la electricidad y cualquier otro abastecimiento que no tenga la cualidad de almacenable, tales como gas, agua, teléfono, etc.

c) *Servicios de profesionales independientes:* importe que se satisface a los profesionales por los servicios prestados a la empresa. Por EJEMPLO: honorarios de economistas, abogados, notarios, auditores, etc., así como las comisiones de los agentes mediadores independientes por ventas.

d) *Material de oficina:* incluirá los gastos en material de oficina fungible, utilizado para la administración de la empresa.

e) *Publicidad y propaganda:* importe destinado a publicidad y promoción de la empresa.

f) *Primas de seguros:* cantidades satisfechas en concepto de primas a las compañías de seguro, en previsión de posibles riesgos del local, vehículos, responsabilidad civil, etc.

g) *Reparaciones y conservación:* gastos para el mantenimiento del nivel de servicio de los bienes de inmovilizado. No deben incorporarse como mayor valor del inmovilizado, a no ser que impliquen una mejora de los mismos.

h) *Servicios bancarios:* cantidades satisfechas en concepto de servicios bancarios y similares que no tengan la consideración de gastos financieros. Por EJEMPLO: alquiler de cajas de seguridad, mantenimiento de cuentas bancarias, comisiones por gestión de cobros, etc.

i) *Transportes:* los realizados por terceros a cargo de la empresa, cuando no proceda incluirlos en el precio de adquisición de los bienes de inmovilizado o de las existencias. También se registrarán los transportes de ventas.

j) *Otros servicios:* comprende los gastos no incluidos en los conceptos anteriores. Por EJEMPLO: los gastos de viaje, etc.

- **Amortizaciones y provisiones:**

Las *amortizaciones,* reflejan la pérdida de valor irreversible (no se pueden recuperar de ningún modo) que se produce, de forma regular y sistemática, en elementos del inmovilizado, material e inmaterial, debido a una serie de causas.

Se estudia con mayor detalle en el apartado "4.2.2 Amortización del activo fijo".

Las *provisiones,* reflejan pérdidas de valor reversibles (se pueden recuperar cuando desaparecen las causas que las motivaron) o potenciales (por EJEMPLO, insolvencias de clientes y de otros deudores, disminuciones de valor de las existencias en stock, etc.) También recogen las estimaciones de responsabilidades futuras con origen en el ejercicio en el que se establece el resultado.

- **Ingresos y gastos financieros:**

Son los derivados del pago de intereses y comisiones de deudas contraídas, los intereses financieros cobrados por la empresa, los descuentos por pronto pago a favor o en contra, el coste de los timbres de los efectos comerciales, etc.

- **Otros ingresos y gastos:**

Son aquellos ingresos y gastos de explotación que no se pueden incluir en los anteriores apartados. Por EJEMPLO: subvenciones de explotación, ingresos del economato de la empresa, etc.

- **Impuesto de sociedades:**

Es un gasto que se determina sobre el beneficio, antes de impuestos del período, en aquellas empresas constituidas en forma de sociedad mercantil. En la práctica se determina como un porcentaje sobre el resultado fiscal o la base imponible del resultado, siendo éste diferente en muchos casos del resultado contable.

## 4.2.2 Amortización del activo fijo

### 4.2.2.1 Concepto de amortización y sus causas

Como ya hemos visto en el apartado correspondiente al "Inmovilizado o activo fijo", parte del patrimonio de la empresa está formado por un conjunto de elementos de inmovilizado a ser utilizados por la misma en un período de tiempo superior a un año. Son aquellas *inversiones que no se consumen de forma inmediata* sino que van sufriendo un desgaste paulatino (una depreciación) por el desarrollo de la actividad de la empresa, a lo largo de varios ejercicios económicos.

La contabilidad, se encarga de recoger esta depreciación, o disminución del valor de dichos elementos, y lo refleja como una partida más de los gastos de explotación del ejercicio.

La ***amortización*** es, por lo tanto, un ***coste*** y un ***gasto*** que no implica ninguna salida de dinero. Es una *operación con flujos reales o económicos y no financieros o monetarios.* Esto hace que la empresa vaya generando un fondo a través de la estimación anual de esta depreciación, que va creciendo cada año por un importe igual al valor de la depreciación correspondiente a ese ejercicio económico, para que cuando dicha empresa tenga que renovar, o sustituir, los bienes de inmovilizado, disponga de los recursos financieros acumulados en ese fondo de amortización que, conjuntamente con el valor recuperado por la venta, permitan hacer frente a la adquisición de los nuevos elementos de inmovilizado.

Estos recursos financieros, mientras no se empleen en la renovación del inmovilizado, constituyen una fuente de financiación adicional para la empresa y pueden destinarse a la financiación del circulante o a la expansión del mismo.

La *amortización debe ser imputada a los costes de los productos o servicios vendidos,* de esta forma al venderlos y cobrar el precio de los mismos se estará liquidando o transformando en dinero la inversión a largo plazo.

La *parte del valor del bien inmovilizado que es considerada como gasto del ejercicio* y que representa la pérdida de valor que dicho bien ha sufrido durante ese período, se denomina ***cuota de amortización (o anualidad).***

Para que una empresa pueda deducirse las cuotas de amortización como gasto del ejercicio, han de responder a los siguientes principios:

– Debe tratarse de bienes pertenecientes al activo inmovilizado o activo fijo.

– La amortización debe recoger la depreciación efectiva anual de los elementos, valorados según su coste de adquisición (con inclusión de todos los gastos accesorios hasta su puesta en funcionamiento).

– Al final de la vida útil, se debe haber recuperado la inversión inicial, y la suma de las amortizaciones practicadas no puede exceder del valor de adquisición.

Las causas principales por la que los bienes de inmovilizado sufren una pérdida de valor en el tiempo son:

– *Deterioro físico,* provocado por el mero transcurso del tiempo.

– *Depreciación funcional,* provocada por el uso y según el tiempo de funcionamiento.

– *Obsolescencia,* provocada por la aparición de nuevos equipos, cambios en el proceso productivo o cese en la demanda.

### 4.2.2.2 Cálculo de la cuota de amortización (anualidad)

Para calcular el importe de la amortización que corresponde a cada ejercicio económico, es decir, la *cuota anual de amortización* (A), bastará *repartir el valor de adquisición del activo (valor amortizable (Va)) entre el número de años de vida útil (n) del mismo,* dependiendo del método de amortización que se aplique (que puede ser diferente según los tipos de bienes y empresas).

El método más simple y más utilizado es el denominado *método lineal o constante,* en el que la cuota de amortización anual es la misma en cada período y se calcula: dividiendo el valor amortizable por el número de años de vida útil estimada.

$$A = \frac{Va}{n}$$

### 4.2.2.3 Contabilización de la amortización

Establecido el plan de amortización para cada elemento amortizable del inmovilizado, se procede a contabilizar anualmente la cuota de amortización correspondiente. Los *registros* pueden llevarse según *dos procedimientos: directo e indirecto.*

***Procedimiento directo:***

Consiste en hacer un cargo en la cuenta de gasto "Dotación a la amortización...." por el importe correspondiente a la cuota de amortización anual estimada y abonar este mismo importe en la cuenta del elemento de inmovilizado o gasto amortizable a diferir que corresponda.

Su imputación se centra en los gastos de establecimiento y gastos a distribuir en varios ejercicios.

Si tomamos como ejemplo los gastos de constitución, siendo su valor inicial de 900,00 euros y la cuota de amortización anual del 20%, el asiento a realizar, en cada uno de los 5 años, será:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 180,00 | Dotación a la amortización de Gastos de constitución | a | Gastos de Constitución | 180,00 |

***Procedimiento indirecto:***

Consiste en hacer un cargo en la cuenta de gasto "Dotación a la amortización de ..." por el importe correspondiente a la cuota anual de amortización estimada y, un abono

por este mismo importe en una cuenta específica que recoge el fondo de amortización y que recibe el nombre de "Amortización acumulada del inmovilizado" (equivale a la suma de las dotaciones anuales de amortización de los elementos de inmovilizado, y es una cuenta que se sitúa en el activo del balance aminorando los elementos de inmovilizado a los que trata de corregir).

Este procedimiento proporciona más información, dado que tenemos siempre presente el valor de adquisición del inmovilizado y las amortizaciones practicadas.

Si tomamos como ejemplo un bien de inmovilizado material (maquinaria), cuyo precio de adquisición es de 6.600 euros y la cuota de amortización anual del 10%, el asiento a realizar, a lo largo de los 10 años siguientes a su puesta en funcionamiento, será:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 660,00 | Dotación a la amortización del Inmovilizado material | a | Amortización acumulada del Inmovilizado material | 660,00 |

## 4.2.2.4 Aspectos fiscales de la amortización

A efectos de nuestra contabilidad, *el plazo de amortización se determinará con arreglo a la vida útil* estimada que creamos conveniente. Pero deberemos tener en cuenta que la amortización, como gasto del ejercicio, va a repercutir en la cifra del resultado del período y por lo tanto va a ser la clave para fijar los impuestos a pagar. A mayor amortización mayor ahorro de impuestos.

Uno de los usuarios externos más interesados en la información contable de la empresa es la *Administración fiscal (Ministerio de Hacienda)*. Por este motivo *trata de garantizar que la amortización se sitúe dentro de unos límites que considera aceptables y razonables, mediante la fijación de unos coeficientes máximos* (expresado en términos porcentuales como porcentaje extremo de depreciación que puede ser aplicado cada año) y *mínimos* (expresado en términos de duración temporal, como el período máximo dentro del cual ha de acabarse el proceso de amortización del activo fijo) que, aplicados sobre la base de cálculo de la amortización (valor de adquisición del elemento), conducirán a la cuota correspondiente de amortización.

Estos coeficientes son recogidos en tablas que especifican para cada elemento del inmovilizado el porcentaje máximo de amortización y el período mínimo de años, siendo diferentes según el Régimen Fiscal de la empresa y sector económico al que pertenece.

En ciertos supuestos se admiten amortizaciones libres o aceleradas, por ejemplo en "investigación y desarrollo", o en las empresas de reducida dimensión que tienen un régimen especial.

• Para las sociedades mercantiles y empresarios acogidos al régimen de Estimación Directa - Modalidad Normal, la Tabla de coeficientes anuales de amortización a aplicar, es la que viene ratificada en el anexo del reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto 537/1997 de14 de abril, anexo al que se van incorporando nuevas agrupaciones (por ejemplo, el Real Decreto 3472/2000, de 29 de diciembre, introdujo la agrupación 95 referida a entidades que prestan servicios portuarios).

Con la llamada "Reforma de la Fiscalidad de las PYMES", novedad introducida por la Ley 66/1997 de 30 de diciembre, a partir del 1 de enero de 1998 se establece un régimen especial para la pequeña empresa, en cuanto a la depreciación de los elementos de su inmovilizado, de forma que:

1. Las actividades empresariales y profesionales acogidas al régimen de Estimación Objetiva (Módulos), practicarán las amortizaciones, necesariamente, por el método lineal, en función de la siguiente Tabla de amortización (aprobadas por la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 7 de febrero de 2000):

| Grupo | Descripción | Coef. lineal Max.% | Per. Max. Años |
|---|---|---|---|
| 1 | Edificios y otras contrucciones | 5% | 40 |
| 2 | Utiles, herramientas, equipos para el tratamiento de la información y sistemas y programas informáticos | 40% | 5 |
| 3 | Elementos de transporte y resto del inmovilizado | 25% | 8 |
| 4 | Inmovilizado inmaterial | 15% | 10 |
| 5 | Vacuno, porcino, ovino y caprino | 22% | 8 |
| 6 | Equino y frutales no cítricos | 10% | 17 |
| 7 | Frutales cítricos y viñedos | 5% | 45 |
| 8 | Olivar | 3% | 80 |

Cuadro 4.3

Existe una excepción a los coeficientes anteriores, conocida como libertad de amortización, y consistente en que "las empresas que efectúen su declaración en el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, por el método de Estimación Objetiva, podrán amortizar libremente los elementos de inmovilizado material nuevos, puestos en funcionamiento durante el ejercicio, cuyo valor unitario no exceda de 606,01 euros (100.000 pesetas) y hasta un límite de 3.005,06 euros (500.000 pesetas) anuales "

Así mismo, los elementos usados podrán amortizarse con coeficientes que resulten de multiplicar por 2 los señalados en la tabla.

2. Las actividades empresariales y profesionales acogidas al régimen de Estimación Directa - Modalidad Simplificada, practicarán las amortizaciones, necesariamente, por el método lineal, basado en las siguiente Tablas de amortización (aprobadas por la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 27 de marzo de 1998):

| Grupo | Elementos Patrimoniales | Coef. Max.% | Per. Max. Años |
|---|---|---|---|
| 1 | Edificaciones y construcciones | 3% | 68 |
| 2 | Instalaciones, mobiliario, enseres | 10% | 20 |
| 3 | Maquinaria | 12% | 12 |
| 4 | Elementos transporte | 16% | 14 |
| 5 | Equipos informáticos | 26% | 10 |
| 6 | Útiles y herramientas | 30% | 8 |
| 7 | Ganado vacuno, porcino, ovino y caprino | 16% | 14 |
| 8 | Ganado equino y frutales no cítricos | 8% | 25 |
| 9 | Frutales cítricos y viñedos | 4% | 50 |
| 10 | Olivar | 2% | 100 |

Cuadro 4.4

Al igual que en el caso anterior, existe libertad de amortización en las mismas condiciones anteriores, pero elevando a 12.020,24 euros (2.000.000 pesetas) el límite anual

También podrán acogerse a las bonificaciones existentes para empresas de reducida dimensión, y aplicar coeficientes resultantes de multiplicar por 1,5 los señalados en la tabla, o libres.

CAPITULO 5

# La Tesorería y su Proyección

## 5.1 El estado de flujos de tesorería (EFT)

La **tesorería** es *el dinero en efectivo, saldos en entidades financieras e inversiones financieras, inmediatamente disponibles, que tiene la empresa.*

El **estado de flujos de tesorería** *informa acerca de los movimientos que afectan a dicha tesorería,* analizando su evolución desde una doble vertiente: *aplicación de fondos* (que corresponde a las salidas de dinero o pagos) y *obtención de recursos* (que corresponde a las entradas de dinero o cobros).

Es un estado muy útil pues, ayuda a evaluar la capacidad de la empresa para generar tesorería con la que atender, puntualmente, los compromisos de pago frente a sus proveedores y acreedores. También ayuda a evaluar las posibilidades de éxito, supervivencia o fracaso de una empresa, ya que desde una perspectiva contable-financiera el éxito de una empresa se mide, esencialmente, arreglo a los beneficios y tesorería que es capaz de generar, por lo que *la empresa debe tener controlados, organizados y equilibrados los cobros y los pagos* con el fin de que el saldo de tesorería sea siempre positivo y suficiente.

Aunque es un estado contable sólo contemplado en la legislación mercantil actual para grandes empresas, goza de gran utilidad en diferentes países, al ser muy idóneo en los procesos de análisis de solvencia de empresas.

### 5.1.1 Formato de presentación para su análisis.

El estado de tesorería puede estar referido a un período anual, pero en la práctica es más frecuente que se elabore para períodos más cortos: trimestres, meses, quincenas, e incluso en situaciones puntuales por semanas o días.

Puede calcularse con datos históricos (a posteriori) o con datos previsionales (a priori), en este segundo caso estaremos formulando lo que normalmente se denomina presupuesto de tesorería.

Un ejemplo de formato sencillo para llevar a cabo el estudio de los movimientos de tesorería, es el siguiente:

| Conceptos | Enero | Febrero | Marzo | ...... | Diciembre | Total Año |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **I. Saldo Inicial** | $S_1$ | $S_2$ | $S_3$ | | $S_{12}$ | $S_1+S_2+...+S_{12}$ |
| **II. Total Cobros** | $C_1$ | $C_2$ | $C_3$ | | $C_{12}$ | $C_1+C_2+...+C_{12}$ |
| • Ventas<br>• Ingresos financieros<br>• Préstamos recibidos<br>• Subvenciones<br>• Enajenación inmovilizados | | | | | | |
| **III. Total Pagos** | $P_1$ | $P_2$ | $P_3$ | | $P_{12}$ | $P_1+P_2+...+P_{12}$ |
| • Compras<br>• Gastos de personal<br>• Tributos<br>• Trabajos, suministros y S.E.<br>• Devolución de préstamos<br>• Impuestos | | | | | | |
| **Saldo final (I + II – III)** | $Sf_1$ | $Sf_2$ | $Sf_3$ | | $Sf_{12}$ | $Sf_{Total}$ |

Cuadro 5.1

El período habitual que abarca el estado de flujos de tesorería suele ser el año, y acostumbra a estar dividido por meses. Además, es interesante distinguir los flujos en función de las distintas actividades de las que proceden (actividades ordinarias, actividades de inversión, actividades de financiación y operaciones inusuales), para poder conocer y evaluar la capacidad de generar fondos con la actividad ordinaria de la empresa, que es la principal.

El confeccionar un EFT es sencillo si se realiza con un adecuado programa informático, pero se convierte en un trabajo muy laborioso el realizarlo de forma manual, mas si se tiene gran volumen de información a manejar.

## 5.1.2 El flujo de caja (cash – flow)

El estado de flujos de tesorería permite aproximarnos al concepto **flujo de caja (cash – flow)**, que no es otra cosa que *el dinero que genera la empresa a través de su actividad ordinaria.*

Este concepto tiene varias interpretaciones lo cual lleva a que se pueda calcular de varias formas, por lo que a la hora de utilizarlo como complemento del análisis económico – financiero de una empresa deben conocerse los elementos empleados para su obtención, e interpretarlo desde su vertiente económica o financiera.

En el apartado 4.2.1 "Formato y composición de la cuenta de resultados" aparece el concepto cash-flow económico (flujo de caja económico), el cual se obtiene sumando al beneficio neto (beneficio después de intereses e impuestos) las amortizaciones y provisiones del período - al ser gastos que no se pagan (aunque hay que advertir que, tarde o temprano pueden afectar a la tesorería de la empresa, al reponer los activos de inmovilizado o al dejar de cobrar de clientes morosos, por ejemplo) -.

Esta acepción, representa el efectivo que ha generado la empresa en el período correspondiente, en el supuesto de que se cobren todos los ingresos y se paguen todos los gastos.

Cash-flow económico = Beneficio neto de explotación + Amortizaciones + Provisiones

Otra forma de calcularlo es restando a los cobros ordinarios los pagos ordinarios, acepción que recibe el nombre de cash-flow financiero (flujo de caja financiero).

Cash-flow financiero = Cobros ordinarios – Pagos ordinarios

En la mayoría de los casos ambos flujos de caja no coinciden, pues normalmente se producen desfases temporales entre la corriente económica del devengo (ingreso y gasto) y la monetaria (cobro y pago). Sólo coinciden en las empresas que todos sus ingresos y gastos se cobran y pagan al contado.

El objetivo principal del análisis del cash-flow es el de evaluar las posibilidades de autofinanciación de las empresas, al medir la capacidad de generar fondos que tienen las mismas como consecuencia de su actividad ordinaria.

## 5.2 La gestión de tesorería

La **gestión de tesorería** se suele contemplar como *la gestión de la liquidez inmediata, la cual queda integrada en la gestión del circulante*. Su objetivo es la optimización en la gestión de las fuentes de financiación necesarias en cuantía y coste mínimo, la gestión de cobros y pagos, y la gestión de los excedentes monetarios, para alcanzar "tesorería cero". A veces, algunas empresas suspenden pagos y/o cierran, teniendo éxito comercial, por descuido en la gestión de tesorería, porque invierten más de lo que pueden soportar o porque se financian incorrectamente.

Los aspectos a resaltar de la gestión de cobros y pagos, son los siguientes:

***Gestión de cobros:***

La primera fuente de financiación de la empresa son los cobros correspondientes a la facturación que realiza, por lo que esta gestión constituye el principal motor de la gestión de tesorería.

El objetivo principal de la política de cobros consiste en acelerar el circuito de cobros (el tiempo que transcurre desde que se produce la entrega del producto al cliente hasta que la empresa dispone realmente del importe de la venta), procurando que no se retrase ninguno de los pasos que constituye el proceso de cobro, pues cualquier demora, como por ejemplo, en el día de la facturación o envío de la factura, por parte del cliente en el *envío de la reposición, en el trámite de envío, en la recepción e ingreso, etc., puede provocar* un efecto negativo muy importante en las perspectivas de disponibilidad, así como tener que soportar un coste adicional por dicho retraso en la operación de cobro.

***Gestión de pagos:***

El objetivo principal de la política de pagos es el de maximizar el período de tiempo que media desde la recepción de la mercancía hasta el pago efectivo de la misma. Este plazo debe ser el más largo posible, siempre que no represente mayor carga financiera para la empresa o, de haberla, ésta sea inferior al coste de un recurso alternativo.

## 5.3 El ciclo de explotación y el ciclo de caja

El *ciclo de maduración o de explotación de la empresa es el paso previo para conocer el fondo de maniobra necesario*. El **ciclo de maduración** es el *plazo, en días, que transcurre desde que se compra la materia prima hasta que se cobra del cliente* (pasando por las fases de producción, almacenamiento, venta y cobro - en una empresa industrial -, o sólo las fases de almacenamiento, venta y cobro - en una empresa comercial -). O lo que es lo mismo, el tiempo que por término medio tarda en volver a caja el dinero que ha salido de ella para hacer frente a las necesidades de este ciclo de maduración o explotación; esto representa el tiempo que tarda en dar una vuelta el activo circulante.

El ciclo de maduración es una medida del dinamismo de la actividad de la empresa. La mala gestión del ciclo de maduración provoca importantes tensiones financieras a las empresas, así pues, un ciclo largo implica una mayor necesidad de financiación, con costes más elevados, pero un ciclo corto también puede incorporar problemas de funcionamiento como: escasez de productos, roturas en la producción, etc, que pueden incrementar el coste de operación. Por lo tanto, el dimensionamiento adecuado del ciclo de maduración es uno de los puntos clave de la correcta gestión financiera de una empresa.




Cuadro 5.2

Como se puede comprobar en el cuadro 5.2, en el ciclo de maduración suele existir un intervalo en el cual las empresas sólo desembolsan fondos para los pagos de la explotación (compras, personal, arrendamientos, etc,.), hasta que al final del ciclo comienzan a recuperarlos con lo que cobran de los clientes. Este intervalo es el ciclo de caja.

Se puede calcular a partir de los siguientes plazos:

| |
|---|
| **Ciclo de Caja = Plazo de las existencias** (nº de días de existencias de materias primas + nº de días de existencias de productos en curso + nº de días de existencias de productos acabados) + **+ Plazo de cobro de clientes - plazo de pago a proveedores** |

• Para *calcular el fondo de maniobra que necesita* una empresa para financiar la gestión de su circulante, se puede seguir un método sencillo basado en el presupuesto de tesorería de las actividades ordinarias:

| |
|---|
| ***Flujos de tesorería de las actividades ordinarias:*** |
| **Activo Circulante** (existencias + cobros de clientes y otros deudores + cobros de intereses + cobros inusuales) |
| – **Pasivo Circulante** (Pagos a proveedores y otros acreedores + pagos de los gastos de explotación - personal, tributos, intereses financieros, comisones, etc.) |
| + ***Disponible Mínimo Necesario*** |
| = ***Fondo de Maniobra Necesario*** |

Cuadro 5.3

Como hemos visto en el apartado 3.3.2 del Capítulo 3, el ***fondo de maniobra aparente*** es el que la empresa tiene realmente y que se obtiene del balance de situación. El ***fondo de maniobra necesario*** es el que acabamos de estudiar y es realmente el que necesita la empresa para poder funcionar.

Si el fondo de maniobra aparente es menor que el fondo de maniobra necesario, se produce un déficit de fondo de maniobra y la empresa debe buscar financiación adicional para evitar tener problemas de liquidez e incluso evitar incurrir en una suspensión de pagos. Esta situación se suele dar en empresas que tienen ciclos de caja en los que pagan a los proveedores bastante antes de cobrar de los clientes.

Si por el contrario, la empresa tiene superávit de fondo de maniobra, puede invertir, por ejemplo, en inversiones financieras temporales. Es habitual encontrar esta situación en cadenas de supermercados y grandes superficies.

CAPITULO 6

# Análisis de los Estados Financieros

## 6.1 Concepto y aspectos del análisis económico-financiero

Existen diferentes términos para hacer referencia al **análisis de los estados financieros.** Así pues, se utiliza de forma equivalente los de **análisis de balances, análisis de estados contables, análisis contable** y **análisis financiero o económico-financiero.**

El análisis económico-financiero, *proporciona los conceptos y las técnicas necesarias para formular juicios críticos sobre la situación de la empresa, que ayuden a los diferentes agentes a tomar decisiones.* La información utilizada no se limita sólo a los datos contables, sino que incluye toda aquella considerada útil para enjuiciar a la empresa, sobre todo en lo que respecta a satisfacer una opinión sobre la *liquidez* y *tesorería* (capacidad para hacer frente al pago de sus compromisos a corto plazo), *solvencia* (capacidad para hacer frente a los compromisos, o exigibilidad, a largo plazo) y *rentabilidad* (capacidad para generar resultados positivos) de la misma

Los estados financieros o estados contables son, en la actualidad, la fuente principal de información cuantitativa sobre la empresa. Dada su gran importancia en el análisis económico-financiero, es necesario tener en cuenta una serie de aspectos previos para su preparación y homogeneización, con el fin de garantizar su utilidad para la toma de decisiones. Estos aspectos relacionados con la información contable, a tener en cuenta para poder realizar un correcto y eficaz análisis económico-financiero, son los siguientes:

– Los *datos* deben ser *comprensibles y fiables,* deben responder a una realidad, de lo contrario las conclusiones del análisis serán erróneas.

– Los datos deben ser realmente *significativos,* y que no sean el reflejo de la situación en un momento poco representativo. Tomar valores o saldos medios puede resultar conveniente para evitar llegar a conclusiones erróneas (problemas bastante acusado en empresas que tienen una estacionalidad importante).

– Dicha información debe *permitir la comparabilidad* entre la situación de distintas empresas (teniendo en cuenta la existencia de diferencias sectoriales, de tamaño y geográficas), o entre períodos distintos de una misma empresa.

La situación de una empresa se puede analizar desde un doble punto de vista:

– *Estático:* No tiene en cuenta el tiempo. Toma como base la situación en un momento determinado y compara diversas magnitudes dentro del mismo.

– *Dinámico:* Introduce la variable temporal. Estudia la forma en que han evolucionado las distintas magnitudes económicas y financieras de la empresa y, mediante una extrapolación, prevé como se van a desarrollar en el futuro, facilitando, pues, la adopción de medidas correctivas necesarias para evitar que la situación evolucione de forma no deseable.

Y a su vez, cada uno de estos estudios se puede realizar a través de cifras absolutas (valores globales y diferencias) y *relativas* (porcentajes y ratios).

## 6.2 Análisis de la situación patrimonial y financiera

Los aspectos económicos y financieros de la empresa se encuentran en una íntima relación, aunque su evolución, por el contrario, no ha de ser necesariamente paralela; es más, pueden ser frecuentes los casos en que una empresa en una situación económica buena se encuentre apurada desde el punto de vista financiero, o viceversa.

Por eso el motivo de estudiar separadamente las técnicas de análisis para los diferentes aspectos o situaciones de la empresa. Este apartado se centra en el análisis de la situación patrimonial y financiera, y en los siguientes se estudiará el análisis económico (poniendo especial énfasis en la rentabilidad de la empresa).

### 6.2.1 Aspectos previos

El **análisis del balance,** o del **patrimonio** de la empresa, es el primer paso del análisis de los estados financieros y permite evaluar aspectos tales como los siguientes:

– Situación de *liquidez* y *tesoreria,* desde una perspectiva a corto plazo.

– Situación de *solvencia,* desde una perspectiva a largo plazo.

– *Endeudamiento,* en cuanto a calidad y cantidad.

– *Independencia financiera,* respecto a las entidades de crédito y otros acreedores.

– *Garantías patrimoniales* frente a terceros.

– La correcta o incorrecta *capitalización.*

– Eficiencia en la *gestión de los activos.*

– La suficiencia o no del *equilibrio financiero.*

El análisis de balances se puede hacer a partir de *balances de situación históricos* (referentes a los dos o tres últimos años), en los que se podrá analizar de dónde viene y cómo está hoy la empresa; o a partir de *balances previstos para los próximos ejercicios,* en el que por medio de la utilización de cuentas previsionales se podrá analizar hacia dónde va dicha empresa.

Entre los *diversos instrumentos utilizados para analizar balances de situación* podemos destacar: *cálculo de porcentajes, representación de gráficos, estado de origen y aplicación de fondos* y *análisis mediante ratios.*

## 6.2.2 Cálculo de porcentajes y representación de gráficos

Cuando las masas o grupos patrimoniales del balance de situación, a una fecha determinada, están debidamente ordenadas (siguiendo los criterios de liquidez - para las partidas de activo - y exigibilidad - para las de pasivo -) y, con ello, preparadas para el análisis, se comienza con el **cálculo de sus porcentajes** (también llamado: **análisis vertical**).

Esta técnica consiste, simplemente, en *determinar el porcentaje de cada partida o masa patrimonial en relación al total del activo y del pasivo.* Si esto mismo lo repetimos en balances de situación de varios ejercicios, nos va a permitir comparar los porcentajes de las distintas masas, grupos o subgrupos patrimoniales de varios períodos y estudiar su evolución (*análisis dinámico*).

Estos porcentajes, se pueden representar en *gráficos de barras,* lo que permite una visualización rápida y más clara de la estructura patrimonial, y con ello de los posibles problemas existentes. Pudiendo ser analizados, también, desde un punto de vista dinámico.

El gráfico se confecciona con un rectángulo dividido en dos partes iguales, en donde se considera que la altura de cada rectángulo es 100 para poder ir introduciendo los porcentajes calculados de cada partida.

♦ Ejemplo:

| ACTIVO | PASIVO |
|---|---|
| Activo Fijo 54% | Recursos propios 30% |
| | Exigible a L.P. 15% |
| Existencias 22% | Exigible a C.P. 55% |
| Realizable 10% | |
| Disponible 14% | |

AÑO N-1

| ACTIVO | PASIVO |
|---|---|
| Activo Fijo 46% | Recursos propios 32% |
| | Exigible a L.P. 20% |
| Existencias 25% | Exigible a C.P. 48% |
| Realizable 13% | |
| Disponible 16% | |

AÑO N

Lo que en el ejemplo que acabamos de ver podemos detectar, a simple vista, es que ha mejorado la estructura financiera de la empresa en el transcurso de un año, puesto que en el N-1, el activo fijo estaba financiado en un 9% por recursos ajenos a corto plazo, mientras que en el año N, el activo fijo está cubierto con exceso de recursos permanentes.

## 6.2.3 Estado de origen y aplicación de fondos

A la hora de realizar un análisis dinámico de los balances de situación no sólo hay que observar la evolución, absoluta y en porcentajes, experimentada por la empresa, sino que también se debe explicar, de una forma clara y directa, cuáles han sido las *necesidades financieras a cubrir (aplicación)* durante un período de tiempo determinado y de dónde han procedido los *fondos precisos para atender a estas necesidades (origen)*.

A los estudios de este tipo se les suele denominar **estado de origen y aplicación de fondos, cuadro de financiación o estado de fuentes y empleos.**

La empresa, en el ejercicio de su actividad, precisa de unos fondos para atender sus necesidades financieras en un período determinado, que pueden proceder: del incremento de las inversiones en su activo (inmovilizado, existencias, realizable y disponible) y también como consecuencia de una disminución de sus partidas de pasivo (es decir, de la necesidad de obtener fondos para reembolsar parte de su pasivo). Por otro lado, la empresa disfruta de una serie de fuentes de financiación para atender a las necesidades citadas que, pueden proceder: de incrementos del pasivo (fondos aportados por los pro-

pietarios o accionistas, beneficios producidos en el período, incrementos del exigible a largo y a corto plazo e incrementos de amortizaciones y provisiones) y de disminuciones de las inversiones en el activo.

Después de transcurrido el período estudiado, los empleos de fondos son iguales a las fuentes de los mismos, pues, lógicamente, nadie puede emplear más fondos de aquellos que ha obtenido.

Se trata de un *estado de naturaleza y formato típicamente contable,* esto es, un cuadro en el que las aplicaciones se recogen en la parte izquierda y los orígenes en la derecha. La diferencia entre las dos partes de este documento nos indica el saldo, es decir, si ha habido más aplicaciones u orígenes, o viceversa, y, por tanto, la variación neta de los fondos de la empresa

La elaboración del estado de origen y aplicación de fondos se suele hacer mediante una hoja de trabajo en la que se parte de la comparación de dos balances, de modo que el estudio estará referido al período comprendido entre ambos balances.

♦ El siguiente ejemplo nos sirve para explicar el proceso de confección de un estado simplificado de origen y aplicación de fondos:

• 1°. Tomamos dos balances de una misma empresa, en dos momentos consecutivos del tiempo, teniendo en cuenta que en el primer balance (a 31.12. N-1) se ha distribuido el resultado del año (N-1):

Balances a 31.12.N-1 y a 31.12.N

| Activo | 31.12.N-1 | 31.12.N | Pasivo | 31.12.N-1 | 31.12.N |
|---|---|---|---|---|---|
| Inmovilizado Fijo | 46.878 | 100.969 | No Exigible | 60.101 | 72.121 |
| *Inmovilizado Inmaterial* | *12.020* | *24.040* | Exigible a Largo Plazo | 23.440 | 38.466 |
| *Inmovilizado Material* | *30.050* | *72.121* | Exigible a Corto Plazo | 24.040 | 72.121 |
| *Inmovilizado Financiero* | *4.808* | *4.808* | Amortiz. Acumulada | 5.407 | 13.219 |
| Existencias | 15.025 | 24.040 | | | |
| Realizable | 27.045 | 39.065 | | | |
| Disponible | 24.040 | 15.025 | | | |
| Pérdidas | 0 | 16.828 | | | |
| **TOTALES** | **112.988** | **195.927** | **TOTALES** | **112.988** | **195.927** |

• 2°.Se calculan los aumentos y disminuciones producidas entre los dos balances. Hay que tener presente que las variaciones del activo siempre han de igualar a las variaciones del pasivo, puesto que la ecuación de equilibrio del balance tiene que mantenerse.

| Activo | | Pasivo | |
|---|---|---|---|
| Inmovilizado Fijo | 54.091 | No Exigible | 12.020 |
| Existencias | 9.015 | Exigible a Largo Plazo | 15.026 |
| Realizable | 12.020 | Exigible a Corto Plazo | 48.081 |
| Disponible | –9.015 | Amortización Acumulada | 7.812 |
| Pérdidas | 16.828 | | |
| TOTALES | 82.939 | TOTALES | 82.939 |

• 3°.Se confecciona el estado de origen y aplicación de fondos poniendo en la izquierda los aumentos de activo y las disminuciones de pasivo (que son las aplicaciones de fondos) y en la derecha los aumentos de pasivo y las reducciones de activo (que son los orígenes de fondos).

A la izquierda se anotan, también, las pérdidas del ejercicio (porque originan disminuciones de fondos, que es lo contrario de la financiación) y en la derecha las amortizaciones y beneficios del ejercicio:

| Aplicación | Origen |
|---|---|
| ⇑ Activo | ⇑ Pasivo |
| ⇓ Pasivo | ⇓ Activo |
| Pérdidas | Amortización del periodo |
| | Beneficios |

El estado de origen y aplicación de fondos, de este ejemplo, quedará de la siguiente manera:

| Aplicación | | Origen | |
|---|---|---|---|
| Inmovilizado Fijo | 54.091 | No Exigible | 12.020 |
| Existencias | 9.015 | Amortización Acumulada | 7.812 |
| Realizable | 12.020 | Exigible a Largo Plazo | 15.026 |
| Pérdidas | 16.828 | Exigible a Corto Plazo | 48.081 |
| | | Disponible | 9.015 |
| TOTALES | 91.954 | TOTALES | 91.954 |

– Del estado anterior se puede concluir que, esta empresa ha invertido sobre todo en activo fijo y lo ha financiado básicamente con deudas a corto plazo, lo cual es negativo, ya que el activo fijo, por su largo período de recuperación, ha de ser financiado con recursos propios o exigible a largo plazo.

Como podemos constatar en este ejemplo, *el estado de origen y aplicación de fondos sirve para comprobar si el crecimiento de la empresa y su financiación están equilibrados*. Una empresa crece equilibradamente cuando los aumentos de activo circulante y deudas a corto plazo son similares, con tendencia a ser mayores los primeros que los segundos. Al mismo tiempo, los aumentos de pasivo fijos son similares a los de los activos fijos, con tendencia a ser mayores los primeros que los segundos, con el fin de disponer del fondo de maniobra suficiente. Cuando se cumplen estas condiciones se dice, siempre en términos generales, que la empresa tiene un estado de origen y aplicación de fondos adecuadamente proporcionado.

Para obtener una información más detallada del estado de origen y aplicación de fondos, conviene estudiar las variaciones que se producen en cada cuenta del balance en lugar de hacerlo con las masas patrimoniales solamente.

## 6.2.4 Análisis mediante ratios

Un **ratio** es el *cociente entre dos magnitudes contenidas, u obtenidas, a partir de los estados financieros y que se pueden comparar por tener una cierta relación económico-financiera.*

Son otra de las herramientas fundamentales en el análisis económico-financiero, pues proporcionan una visión orientativa del aspecto que se quiere examinar. Son la base para emitir el diagnóstico.

Para ser útiles a la hora de realizar dicho análisis, deben ser *significativos* y *relevantes, en número no excesivo* y *fáciles de determinar*. En conjunto, deben definir las características económico-financieras de la empresa.

No se acostumbran a estudiar solos, puesto que una ratio aislado no significa nada. Se suelen comparar con:

– Ratios de la misma empresa a lo largo de varios períodos consecutivos, para así estudiar su evolución.

– Ratios presupuestados por la empresa para un determinado período. Así, puede compararse lo que la empresa se había marcado como objetivo, con la realidad.

– Ratios de tipo sectorial, para comprobar si la empresa obtiene la rentabilidad que tendría que tener en función del tamaño y sector económico que opera.

– Ratios de los competidores más directos.

A pesar de su popularidad y utilidad, los ratios han sido objeto de numerosas controversias, pues presentan algunas limitaciones que es preciso tener en cuenta:

– Si los datos de los distintos ejercicios económicos, o de la información contable publicada por las empresas, no son homogéneos, toda comparación puede resultar falseada.

– Ratios similares y denominados de la misma forma pueden calcularse de muy diferentes maneras, lo que puede provocar cierta incertidumbre.

– No neutralizan totalmente la diferencia de dimensión, por ello, son una herramienta inadecuada para comparar empresas de muy diferente tamaño aunque pertenezcan al mismo sector.

### 6.2.4.1 Principales ratios para analizar balances

Este grupo de ratios ofrecen información sobre la situación financiera de la empresa y gestión de sus activos, tomando en consideración aspectos tan importantes como, la evaluación de la *liquidez, solvencia, estructura de financiación, rotación* y *gestión de cobros y pagos.*

- **Ratios de liquidez**

Cuando los medios financieros son suficientes para hacer frente a las obligaciones vencidas, es decir, cuando el dinero disponible es igual o superior a la cantidad necesaria para liquidar las deudas en un momento determinado, se dice que la empresa cuenta con *liquidez*, o bien que es *solvente*.

En cambio, cuando la empresa no se halla en situación de hacer frente a sus compromisos de pago, se habla de *falta de liquidez.* Esta situación puede ser momentánea y no revestir demasiada gravedad, o llegar a extremarse y conducir a una suspensión de pagos o, incluso, a una quiebra.

La *solvencia* y *liquidez hacen referencia a la capacidad para hacer frente a los compromisos financieros en el futuro, sea un futuro más inmediato (liquidez),* o *a más largo plazo (solvencia).*

Hay que hacer una advertencia respecto a la precisión terminológica de los conceptos liquidez y solvencia en relación con los plazos establecidos, pues, también, podemos considerar que el concepto liquidez es análogo a la acepción solvencia a corto plazo, y el concepto solvencia a la liquidez a largo plazo.

– Ya hemos mencionado varias veces que, el empresario o gerente de cualquier empresa debe conocer hasta que grado su empresa es capaz de hacer frente a los compromisos que le vayan venciendo.

En principio, estos responsables podrán estar seguros de poder pagar, siempre que en el momento del vencimiento de su deuda el activo de la empresa sea superior al pasivo exigible.

La relación entre estas dos magnitudes, determina la *solvencia total de la empresa:*

$$\text{Solvencia Total} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Exigible}}$$

El que este ratio sea igual a 1, supone el límite de garantía para los acreedores.

Si es menor a 1, la empresa con la totalidad de su activo no puede hacer frente a sus obligaciones, por lo que se encontrará en una situación de quiebra.

– El hecho de que la empresa tenga unos bienes (activos) superior a sus deudas, no indica que tenga la liquidez suficiente en el momento preciso. Por ello necesita, además de confeccionar un estado de flujos de tesorería, histórico y previsional, estudiar la posibilidad de hacer frente a sus pagos a corto plazo, para diagnosticar la situación de *liquidez* y *tesorería*.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Exigible a Corto Plazo}}$$

Para que la empresa no tenga problemas de solvencia a corto plazo, el valor de este ratio debería estar entre 1,5 y 2. Es una forma de que la empresa pueda atender a las deudas a corto plazo, e incluso ante posible morosidad de la clientela o ante dificultades de vender todas las existencias. Hay que añadir que esta situación también depende de cómo y cuándo cobre y/o cómo y cuándo pague la empresa, ya que en los sectores en que se cobra muy rápido y se paga muy tarde puede funcionar sin problemas, aún teniendo un fondo de maniobra negativo

Para ponderar adecuadamente la situación de liquidez, debe tenerse en cuenta la posible existencia de pólizas de crédito, o clasificaciones de descuento de efectos, no utilizados en su totalidad, pues indicarán que la empresa tiene posibilidades de disponer de liquidez adicional.

– Una expresión más aproximada de la aptitud de la empresa para hacer frente a sus compromisos en el momento del vencimiento, se obtiene a través del ratio de *tesorería:*

$$\text{Tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Exigible a Corto Plazo}}$$

Para que la empresa no tenga problemas de tesorería el valor de este ratio ha de ser como mínimo 1. Si es menor de 1, la empresa podría hacer suspensión de pagos por no tener los activos líquidos suficientes para atender dichos pagos. Aunque, si es muy superior a 1, indica la posibilidad de que la empresa pueda tener un exceso de activos líquidos y por tanto puede estar perdiendo rentabilidad de los mismos.

– Si se desea conocer la aptitud inmediata de la empresa para satisfacer sus obligaciones, habría que calcular el ratio de *tesorería neta:*

$$\text{Tesorería Neta} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Exigible a Corto Plazo}}$$

• **Grado de autonomía financiera**

– El grado de autonomía financiera da una idea de la dependencia o independencia de la empresa con respecto a sus capitales ajenos.

$$\text{Grado de Autonomía} = \frac{\text{Recursos Propios}}{\text{Activo Total}}$$

El grado de autonomía puede ser:

– Máxima: en el caso de que los recursos ajenos sean nulos ⇒ Independencia total.

– Normal: cuando el activo está financiado con capitales propios y ajenos en una proporción correcta.

– Al límite: cuando el total del activo está financiado por capitales ajenos.

– Zona de dependencia: cuando el capital propio es negativo, y por tanto el capital ajeno es superior al activo total ⇒ Situación de quiebra.

• **Ratios de endeudamiento**

Sirven para *diagnosticar sobre la cantidad y calidad de la deuda que tiene la empresa.* Si, a la vez, se utilizan datos del balance y de la cuenta de resultados, se pueden obtener ratios que ayuden a valorar hasta que punto el beneficio es suficiente para soportar la carga financiera de la empresa.

– El ratio de *endeudamiento mide la proporción de recursos ajenos en relación al total de financiación.*

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Deudas Totales}}{\text{Total Pasivo}}$$

Cuanto menor sea el valor de este ratio, menos dependencia financiera tendrá la empresa frente a terceros. Aunque si es muy próximo a cero, puede ocurrir que tenga un exceso de capitales propios.

– El ratio de *calidad de la deuda* (en relación al plazo de devolución), se obtiene dividiendo el exigible a corto plazo por el total del las deudas.

$$\text{Calidad de la Deuda} = \frac{\text{Deudas a Corto Plazo}}{\text{Deudas Totales}}$$

Cuanto menor sea el valor de este ratio, significa que la deuda es de mejor calidad.

Muchas pequeñas empresas, a causa de su dimensión y de sus escasas garantías reales y/o personales, no tienen posibilidad de financiar a largo plazo sus inversiones en inmovilizado, lo cual les lleva a que su deuda con las entidades financieras sea, fundamentalmente, a corto plazo, lo que implica tener deuda de baja calidad.

– Si disponemos de los datos de la cuenta de resultados, podemos confeccionar los ratios de *capacidad de devolución de los préstamos,* de *gastos financieros sobre ventas* y de *coste de la deuda*.

$$\text{Capacidad de devolución de los Préstamos} = \frac{\text{Beneficio Neto + Amortizaciones + Provisiones}}{\text{Préstamos y Créditos Recibidos}}$$

En el supuesto de que el importe del cash flow económico (beneficio neto + amortizaciones + provisiones) esté reflejando el cobro de todos los ingresos y el pago de todos los gastos, el ratio de capacidad de devolución de los préstamos nos va a informar de la capacidad de la empresa para devolver los préstamos y créditos recibidos. Cuanto mayor sea su valor, mayor capacidad de devolución.

$$\text{Gastos Financieros sobre Ventas} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$$

Cuando el valor del ratio *gastos financieros sobre ventas* es superior a 0,04, implica que la deuda consume una parte significativa del resultado. - Este valor se puede aplicar de forma general para todas las empresas, aunque hay que tener muy en consideración el tamaño y sector en el que se trabaja, pues aquellas que trabajen con márgenes muy altos podrán soportar mayores gastos financieros -.

Al analizar este ratio, también hay que tener en cuenta la evolución de los tipos de interés.

$$\text{Coste de la Deuda} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Deuda con Coste}}$$

Cuanto menor sea el valor del ratio coste de la deuda, más barata será la deuda remunerada que tiene la empresa.

- **Ratios de gestión de activos**

Son un *indicador de la eficiencia lograda por la empresa en la gestión de sus activos*, sean fijos o circulantes.

La evaluación de la gestión de dichos activos se representa mediante la *rotación*. Que se puede definir, como el número de veces que se renueva el saldo de una partida de activo en un determinado período de tiempo (normalmente un ejercicio económico).

Los ratios de rotación se calculan dividiendo las ventas por el activo que se desea analizar.

Se trata de *maximizar las ventas con la mínima inversión posible*. Al tener menos activos, habrá menos pasivos, es decir, menos deudas y capitales propios, y más eficiente será la empresa; además, a medida que aumenta la rotación, aumenta la rentabilidad de la misma.

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$$

Este ratio nos indica la relación existente entre las ventas y la inversión en activo como un todo, por lo que es preciso determinar separadamente la influencia que tienen los dos bloques del activo, activo fijo y activo circulante, en la citada relación.

– *Rotación del activo fijo:*

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo Fijo}}$$

Los valores que tome este ratio indicarán si la gestión del inmovilizado mejora o empeora.

– *Rotación del activo circulante:*

A efectos de la influencia que la rotación de activos tiene sobre la rentabilidad de la empresa, es la de circulante la que hay que vigilar mas de cerca, puesto que en la práctica resulta más fácil variar estas inversiones que la estructura fija de la empresa.

$$\text{Rotación del Activo Circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo Circulante}}$$

Pero, la gestión del circulante, es decir, el número de rotaciones conseguidas, va a depender de la gestión que haga la empresa de cada uno de sus componentes, que en el caso de una empresa industrial o de transformación, se trata pues, de la gestión del almacén de materias primas, del almacén de productos en curso de fabricación, del almacén de productos terminados, de los clientes y de los proveedores (siendo esta última una partida del pasivo circulante).

Entre los ratios más efectivos de circulante, destacamos:

$$\text{Rotación de Materias Primas} = \frac{\text{Consumo de M.P.}}{\text{Saldo Medio en M.P.}}$$

$$\text{Rotación de Productos Terminados (Stocks)} = \frac{\text{Coste de las Ventas}}{\text{Saldo Medio de Stocks de P Terminados}}$$

Para hacer el cálculo de las rotaciones no hay que tomar el saldo que aparece en las cuentas anuales al cierre del ejercicio, sino una media (normalmente se toma la media anual) de los saldos existentes durante el mismo.

– A partir de las rotaciones de circulante, es importante el *análisis de los plazos,* para, así, complementar la evaluación de la *gestión de activos y pasivos circulantes.* Destacando como ratios más interesantes, los relacionados con los *plazos de cobro y de pago.*

Estos ratios se calculan en días y varían mucho dependiendo del subsector que se analiza y de sus características intrínsecas:

$$\text{Plazo (Medio) de Cobro a Clientes} = \frac{\text{Saldo (Medio) de Cuentas a Cobrar*}}{\text{Ventas}} \times 365$$

* Saldo Medio de Cta. a Cobrar = clientes + efectos a cobrar + efectos descontados pendientes de vencimiento – anticipos de clientes.

$$\text{Plazo (Medio) de pago a Proveedores} = \frac{\text{Saldo (Medio) de Cuentas Pagar**}}{\text{Compras}} \times 365$$

** Saldo Medio de Cta. a Pagar = proveedores + efectos a pagar.

En general, es positivo que el plazo de cobro a clientes sea reducido, y que, en cambio, el plazo de pago a proveedores sea elevado. De todos modos, de este último sólo se podrá decir que es positivo tardar en pagar, siempre que la causa sea la capacidad de negociación de la empresa dentro del marco legal vigente, y sin que se trate de problemas de falta de tesorería para atender los pagos a realizar.

– Como complemento del plazo de cobro a clientes se puede estudiar el ratio de *impagados sobre ventas,* el cual va a proporcionar información de la calidad de la clientela de la empresa.

Ratio que debe ser lo más pequeño posible para evitar tener impagados y mejorar el plazo de cobro:

$$\text{Ratio de Impagados} = \frac{\text{Importe de Impagados Periodo (Dotación Prov. Insolvencias)}}{\text{Ventas}}$$

# 6.3 Análisis económico o de resultados

## 6.3.1 Aspectos previos

El análisis económico o de la cuenta de resultados, *ayuda a verificar cómo genera resultados una empresa y cómo mejorarlos.* Es a partir de los datos de la cuenta de pérdidas y ganancias (o de resultados) de donde se obtiene la información para el estudio de la calidad del resultado, evaluando, básicamente, cuestiones como las siguientes:

- Evolución de la cifra de ventas global y por productos.
- Evolución del margen bruto global y por productos.
- Evolución de los gastos de estructura y financiación.

– Cálculo de las ventas precisas para cubrir gastos y poder conseguir la viabilidad económica de la empresa.

Las técnicas más útiles para la realización de un análisis económico pueden basarse en, estudiar la evolución pasada, tomando como referencia *cuentas de resultados históricas,* o *prever el comportamiento futuro de resultados, ingresos y gastos, confeccionando,* así, *cuentas de resultados previsionales.*

## 6.3.2 Cálculo de porcentajes y gráficos

Con esta técnica *se pretende obtener el porcentaje que representan los diferentes gastos y beneficios* (antes de intereses e impuesto, antes de impuestos y neto) *sobre las ventas netas.*

♦ Por ejemplo:

| Conceptos | Importes (Euros) | % |
|---|---|---|
| **= Ventas Netas** | **270.455,00** | **100,00** |
| – Coste de Ventas | 148.750,00 | 55,00 |
| **= Margen Bruto sobre Ventas** | **121.705,00** | **45,00** |
| – Gastos de Estructura | 62.204,50 | 23,00 |
| – Otros Gastos | 6.220,00 | 32,30 |
| – Amortizaciones y Provisiones | 21.636,00 | 8,00 |
| **= Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII)** | **31.644,50** | **11,70** |
| – Gastos Financieros | 6.761,00 | 2,50 |
| **= Beneficio Antes de Impuestos (BAI)** | **24.883,50** | **9,20** |
| – Impuesto sobre Beneficios | 4.970,00 | 1,84 |
| **= Beneficio Neto** | **19.913,50** | **7,36** |

Si la cuenta de resultados en porcentajes se calcula para varios ejercicios, permite ver la evolución de sus diferentes componentes.

♦ En el siguiente ejemplo de cuenta de resultados de varios ejercicios, se puede observar la caída del beneficio neto en relación a las ventas, a causa, principalmente, del aumento del precio de coste de los productos o servicios vendidos, ya que el resto de gastos se mantienen prácticamente invariables, incluso el porcentaje de gastos de estructura respecto a las ventas, en el 3° y 4ª año, disminuye.

| Conceptos | Año 1º % | Año 2º % | Año 3º % | Año 4º % |
|---|---|---|---|---|
| **= Ventas Netas** | **100,00** | **100,00** | **100,00** | **100,00** |
| – Coste de Ventas | 57,00 | 58,50 | 61,00 | 62,50 |
| **= Margen Bruto sobre Ventas** | **43,00** | **41,50** | **39,00** | **37,50** |
| – Gastos de Estructura | 22,00 | 22,00 | 20,50 | 21,00 |
| – Otros Gastos | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| – Amortizaciones y Provisiones | 7,00 | 7,00 | 8,00 | 8,00 |
| **= Beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII)** | **13,00** | **11,50** | **9,50** | **7,50** |
| – Gastos Financieros | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 |
| **= Beneficio Antes de Impuestos (BAI)** | **11,50** | **10,00** | **8,00** | **6,00** |
| – Impuesto sobre Beneficios | 3,50 | 3,40 | 3,00 | 2,90 |
| **= Beneficio Neto** | **8,00** | **6,60** | **5,00** | **3,10** |

Al igual que con los balances, con las cuentas de resultados en porcentajes se pueden obtener gráficos.

### 6.3.3 Análisis de las ventas con ratios

La evolución de las ventas es una variable clave para el diagnóstico económico de una empresa. Aunque, puede ser erróneo considerarlo como la única variable importante a seguir, que es lo que a veces ocurre en algunas empresas, puesto que puede impedir detectar a tiempo otros problemas importantes.

Las ventas pueden analizarse a través de ratios como los siguientes:

$$\text{Expansión de Ventas} = \frac{\text{Ventas año N}}{\text{Ventas año N - 1}}$$

$$\text{Cuota de Mercado} = \frac{\text{Ventas Empresa}}{\text{Ventas del Sector}}$$

Este ratio refleja la parte del mercado en que opera una empresa que es absorbido por esta.

$$\text{Participación del Producto A en el Total de Ventas} = \frac{\text{Ventas del Producto A}}{\text{Total Ventas de la Empresa}}$$

Este ratio indica el peso que representa un determinado producto en el total de las ventas de la empresa.

## 6.4 Análisis de la rentabilidad

La rentabilidad desempeña un papel fundamental en el análisis económico – financiero, siempre y cuando el significado de dicho término sea precisado técnicamente, ya que la rentabilidad es un concepto relativo. Así pues, nos podemos encontrar con diferentes tipos: **rentabilidad económica** y **rentabilidad financiera,** diferentes perspectivas de estimación: a corto y a largo plazo, e incluso diferentes formas de interpretar su significado según el momento en el que se refleje el concepto beneficio: *beneficio económico o beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) y beneficio neto (BN).*

Al mismo tiempo, el término rentabilidad puede hacer referencia a una variable cuantificable con un *valor histórico* o con un *valor previsto.*

Como valor previsto, la rentabilidad se convierte en un área de análisis, pretendiendo facilitar la evaluación de la capacidad de la empresa para generar beneficios. Para ello, propone formas de descomposición de la información cuyo objetivo es posibilitar la identificación de otras variables críticas que puedan anticipar los valores futuros de ingresos, gastos o resultados.

El *análisis de la rentabilidad* de la empresa y de los distintos factores que la componen se realizará a partir de determinados parámetros del balance de situación y de la cuenta de resultados, una vez se haya formado una idea de fiabilidad, liquidez y después de haber estudiado la calidad de dicho resultado.

Con el referido análisis se puede *relacionar los beneficios que se generan a través de la cuenta de resultados con la inversión (activos)* que necesita llevar a cabo la actividad empresarial, *y también con los recursos aportados por los accionistas o propietarios* (recursos propios).

En cuanto a las distintas formas de interpretar el significado del beneficio, se puede tomar como referencia:

a) El *beneficio económico o beneficio antes de intereses de la deudas e impuestos (BAII),* correspondiente al generado por los activos de la empresa y que por lo tanto no depende de si los recursos financieros son propios o ajenos, o

b) *El beneficio neto (BN),* correspondiente al percibido por los accionistas o propietarios de la empresa una vez deducidos del beneficio económico los intereses de las deudas y los impuestos. Este será mayor cuanto menores sean las deudas de la empresa, ya que habrá que pagar menos intereses y, en consecuencia, mayor será la cuantía que percibirán los propietarios.

### 6.4.1 Rentabilidad económica

A la *rentabilidad económica* también se le conoce como *rendimiento* o con las siglas de la expresión inglesa *ROI (Return on Investment)*

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Beneficio antes de Intereses e Impuestos (BAII)}}{\text{Total Activo}}$$

La *rentabilidad económica* pone en relación los *beneficios obtenidos* por la empresa con los *activos totales*. Se toma el BAII para evaluar el beneficio generado por el activo de la empresa, independientemente de como esté financiado, y por tanto, sin tener en cuenta los gastos financieros (intereses).

El rendimiento puede compararse con el coste medio del pasivo de la empresa, o coste medio de financiación, tratando de conseguir que el beneficio de la empresa sea suficiente para atender el coste de la financiación (intereses de la deuda más dividendos deseados por los accionistas):

Rendimiento del activo > Coste medio de la financiación

El rendimiento también puede expresarse, medirse o cuantificarse mediante el producto de las dos relaciones siguientes:

$$1.\ \text{Margen Sobre Ventas} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventas}} \qquad 2.\ \text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$$

**Rentabilidad económica = Margen x Rotación**

La rentabilidad económica o rendimiento depende de dos factores, pudiendo cambiar su valor, cuando varía uno, el otro o ambos a la vez. Por tal motivo, la rentabilidad económica de una empresa incrementará su valor: vendiendo la misma cantidad pero con unos márgenes mayores o vendiendo más cantidad y dejando invariables los márgenes.

1) El aumento del margen puede ser debido a:

- Un incremento en el precio de venta unitario, manteniendo constantes los costes unitarios (factor comercial).
- Una reducción de los costes unitarios, permaneciendo constantes los precios de venta (factor industrial).

Esta el la estrategia seguida por los comercios muy especializados (ejemplo: perfumerías y confección de marcas de prestigio), donde a través de productos de alta calidad venden a precios elevados, compensando, así, la baja rotación con un buen margen.

2) El aumento de la rotación puede deberse a una mejora de la gestión, consistente en:

- Vender más y reducir, al mismo tiempo, la inversión (por ejemplo en circulante).
- Vender más sin incrementar la inversión en activos.
- Incrementar las ventas en mayor proporción que el total de activo.
- Reducir el activo sin incrementar las ventas.

Esta estrategia es la seguida por las grandes superficies de distribución (ejemplo: hipermercados), donde ajustan los precios de venta para vender el máximo número de productos, permitiéndoles tener una elevada rotación que compense el escaso margen.

## 6.4.2 Rentabilidad financiera

A la *rentabilidad financiera* también se le conoce con las siglas de la expresión inglesa *ROE (Return on Equity).*

Puede llegar a ser el ratio más importante para una empresa, puesto que además de ser un indicador de salud financiera es el objetivo a maximizar por parte del inversor. Tiene que ser positivo y como mínimo debe alcanzar las expectativas de los propietarios o accionistas, expectativas que suelen estar representadas por el coste de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir por tener su dinero invertido en la empresa y no en otras alternativas de riesgo similar.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Recursos Propios}}$$

La *rentabilidad financiera* compara el *beneficio neto generado,* con los *recursos propiedad de los accionistas o propietarios.*

Al igual que con la rentabilidad económica, la *rentabilidad financiera se puede descomponer* en los siguientes elementos:

$$\text{1. Margen Financiero} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas}}$$

Le denominamos margen financiero, porque parte del beneficio después de intereses e impuestos

$$2.\ \text{Rotación de Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activo}}$$

$$3.\ \text{Apalancamiento} = \frac{\text{Total Activo}}{\text{Rescursos Propios}}$$

**Rentabilidad Financiera = Margen x Rotación x Apalancamiento**

Si se quiere aumentar la rentabilidad financiera, se puede:

1) Actuar sobre el margen: incrementando los precios de venta unitarios, potenciando la venta de los productos con mayor margen, aplicando medidas de ahorro de gastos generales o políticas de ahorro fiscal que hagan aumentar el beneficio, o una combinación de todas estas medidas.

2) Incrementar la rotación: aumentando el volumen de ventas por un nivel de inversión, disminuyendo el nivel de existencias para una misma cifra de actividad, o ambas medidas.

3) Aumentar el apalancamiento (endeudamiento): consiguiendo una mayor utilización de la financiación ajena, pues aunque parezca un contrasentido, al aumentar la deuda el resultado de la división entre el total de activo y los recursos propios será mayor. Este concepto se analiza con mayor detalle en el siguiente apartado.

## 6.4.3 Apalancamiento financiero

El término *apalancamiento financiero* es sinónimo a *endeudamiento*. Decimos que una empresa está financieramente apalancada cuando está endeudada.

El *apalancamiento financiero estudia,* por un lado, *la relación entre la rentabilidad que obtiene el accionista o propietario* como consecuencia de la utilización por parte de la empresa de recursos ajenos para financiarse y, por otro lado, *el efecto del coste financiero en los resultados ordinarios por el uso de dicha deuda.*

Cuando una empresa recurre a financiación ajena, que supone coste, debe examinar si le conviene o no desde el punto de vista de la rentabilidad financiera.

Si la empresa amplía su deuda, disminuye el beneficio neto como consecuencia de un incremento en los gastos financieros. Al mismo tiempo, al usar más deuda baja la proporción de recursos propios en relación al total de financiación, pudiendo provocar un aumento del valor del ratio de rentabilidad financiera al disminuir el denominador del

mismo. Pero para que el apalancamiento financiero sea positivo, los recursos propios han de disminuir proporcionalmente más que el beneficio neto.

Para constatar la conveniencia o no de que una empresa se apalanque financieramente, se puede estudiar la siguiente relación:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{B. antes de Imp.}}{\text{B. antes de Int. e Imp.}} \times \frac{\text{Total Activo}}{\text{Rescursos Propios}}$$

– Si esta relación es superior a 1, existe apalancamiento financiero positivo, es decir, las deudas aumentan la rentabilidad financiera de la empresa y por lo tanto es conveniente para la misma.

– Si es menor a 1, la deuda no le conviene a la empresa porque reduce la rentabilidad financiera de la misma.

– Si es igual a 1, el efecto de la deuda sobre la rentabilidad financiera es nulo.

Pero, aunque el apalancamiento financiero sea positivo y se considere conveniente recurrir a la financiación ajena con coste, pueden suceder una serie de circunstancias que desaconsejen a la empresa endeudarse, por ejemplo: que tenga dificultad para encontrar la financiación ajena conveniente porque el índice de riesgo, por el tipo de empresa o sector al que pertenece, no se lo permita; o puede ocurrir que la deuda sea excesiva en relación a los recursos propios de la empresa, perjudicando así la garantía y solvencia de la misma.

Otra forma de analizar el apalancamiento financiero de una empresa se puede centrar a través del estudio de la rentabilidad económica (la empresa obtiene un determinado beneficio antes de intereses e impuestos, en donde no influye el uso o no de recursos ajenos) con el coste de la financiación remunerada por la utilización de los recursos ajenos. De modo que, si el primero es superior al segundo, el apalancamiento financiero es positivo para la empresa:

$$\text{Rendimiento del activo} > \text{Coste de la deuda} = \text{Apalancamiento financiero positivo}$$

### 6.4.4 Autofinanciación

Si se pretende influir sobre la rentabilidad de la empresa a través de sus recursos propios, se debe tener presente la *política de autofinanciación* de la misma, es decir, *qué parte de beneficios se van a destinar al pago de dividendos y qué parte a la dotación de reservas.*

La *autofinanciación es la parte del beneficio que se reinvierte en la propia empresa.* Así pues, la capacidad de autofinanciación viene dada por la suma del beneficio neto más las amortizaciones y provisiones (flujo de caja económico = cash – flow económico) y por la política de dividendos que sigue la empresa.

El destino de los beneficios de la empresa dependerá de la situación de crecimiento de la misma. Si la empresa está en una etapa de expansión y necesita recursos para hacer frente a las nuevas inversiones, quizás sea más conveniente reinvertir los beneficios generados en la propia empresa que repartirlos entre los propietarios o accionistas.

$$\text{Autofinanciación Generada} = \frac{\text{Flujo de Caja} - \text{Dividendos}}{\text{Ventas}}$$

Este ratio informa sobre la autofinanciación generada por las ventas. En general, cuanto mayor sea la autofinanciación mayor independencia tendrá la empresa respecto a terceros (propietarios, acreedores, bancos, etc.) y soportará menor carga de gastos financieros.

CAPITULO 7

# El coste

En el capítulo 4 hemos desarrollado la cuenta de resultados de la empresa, que conduce a conocer el resultado del ejercicio contable como diferencia entre los ingresos, generados por la entrega a los clientes de bienes y servicios, menos los gastos incurridos por la empresa para su producción o adquisición y venta. En el presente capitulo vamos a efectuar una ligera incursión en la *Contabilidad de Gestión.*

Hasta hace relativamente poco tiempo, el objetivo principal de la *Contabilidad de Costes,* era la valoración de las existencias y consecuentemente la fijación de los precios de venta. *Sin embargo, actualmente, se le asignan metas mayores como son las de servir de base para la planificación, el control y el análisis de segmentos de la empresa que no nos permite ver la Contabilidad Financiera.*

## 7.1 Concepto y clases de costes

Aunque la literatura contable hace distinción entre *costes* y *gastos,* reservando el primero de los conceptos para el ámbito interno de la empresa y el segundo más dirigido al ámbito de la Contabilidad Financiera y por ello al cálculo del beneficio o pérdida del período, vamos a prescindir momentáneamente de esta diferenciación y a convenir qué costes o gastos son las dos caras de la misma moneda y por ello a utilizarlos indistintamente.

Podemos definir el **precio de coste** o *coste de un artículo o servicio,* como la *valoración en dinero a su precio de sustitución o adquisición de los elementos sacrificados o consumidos por la empresa en el proceso de generación o transformación de los productos objeto de su tráfico y que la misma entrega a sus clientes.* Entendemos pues que el concepto *coste* lleva implícito el de *consumo o sacrificio:* se consumen materias primas, productos terminados, tiempos de empleados, suministros, etc., y sufren desgaste los medios físicos utilizados en la producción del bien o del servicio.

En un análisis más detallado de estos consumos, podemos hacer las siguientes clasificaciones de costes:

a) Desde el punto de vista de *integración en el proceso*, podemos clasificar los costes en:

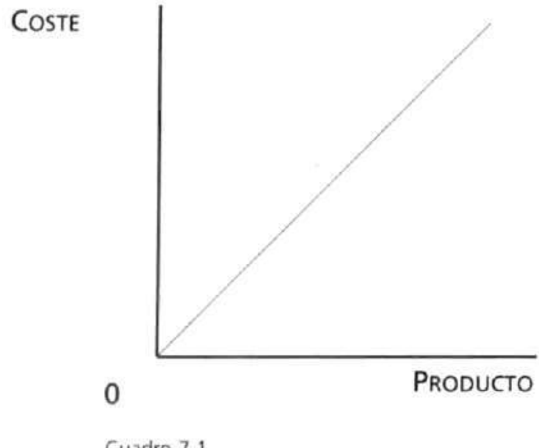
- *Costes Directos,* que son el valor de aquellos componentes que se integran de una forma directa en el proceso y vemos como el consumo de los mismos va imprimiendo transformaciones físicas a los productos. Sería el caso del coste de las materias primas, la energía consumida por las máquinas, el tiempo de los operarios que las manejan o el coste de adquisición de los productos terminados que se entregan a los clientes en una tienda, etc.

- *Costes Indirectos,* que son el valor de aquellos componentes que, siendo necesarios para el proceso no se detecta su integración directamente en el mismo y por tanto no se ven sus efectos en las transformaciones físicas de los productos. Sería el caso de los alquileres, tiempo de los gestores y administradores, Impuestos que gravan los bienes o la actividad, etc.

b) Desde el punto de vista de su *comportamiento con relación al volumen de producto*, podemos clasificar los costes en:

- *Costes Variables,* que representan el valor de aquellos consumos que varían proporcionalmente, de forma creciente o decreciente según sea la cantidad de bienes producidos o vendidos. Generalmente este tipo de costes coincide con los que en la clasificación anterior hemos denominado Costes Directos. Estaremos pues ante el valor de las materias primas, determinados suministros, valor de adquisición de productos finales, etc.

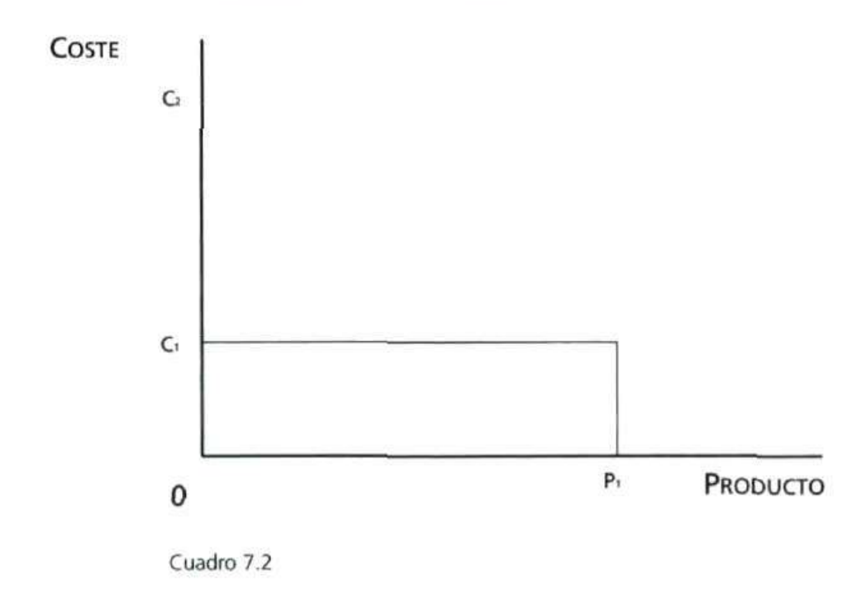
  Gráficamente su comportamiento sería el siguiente:




Cuadro 7.1

– Costes Fijos, que representan el valor de aquellos consumos cuyo comportamiento es indiferente a la cantidad de bienes producidos o vendidos. Generalmente se corresponden con los que hemos denominado Costes Indirectos, y estaremos ante costes tales como el alquiler, el IBI o el IAE, etc.

Gráficamente su comportamiento sería el siguiente:




Cuadro 7.2

Como muestra el gráfico, su comportamiento es en escalera, es decir, permanecen fijos hasta un determinado volumen para incrementarse desproporcionadamente por el aumento de una unidad más, y volver a estacionarse hasta que se agota su capacidad.

c) Según el *momento de su cálculo*, podemos clasificar los costes en:

– *Costes Históricos,* cuando los calculamos al término del proceso de producción. Son costes exactos, ya que hemos evaluado correctamente todas las incidencias y consumos producidos en dicho proceso. Su fuente es la Contabilidad Financiera.

– *Costes Predeterminados,* cuando los calculamos antes de iniciar el proceso de producción. Son necesarios en la presentación de presupuestos y ofertas a los clientes, y su determinación errónea puede conducirnos a pérdidas de beneficios si los calculamos por debajo de su verdadero nivel, o a perdidas de clientes cuando son anormalmente altos.

Aunque existen otras clasificaciones, las anteriores son suficientes para los fines del presente libro.

## 7.2 El punto de equilibrio en la empresa

De todas las clasificaciones que hemos señalado anteriormente, vamos a fijarnos en la de *costes fijos y variables,* no sin insistir una vez más que su variabilidad lo es con relación al producto o servicio que la empresa ofrece.

Sobre la base de la identificación de los costes fijos y variables, se desarrolla la determinación del denominado punto de equilibrio, conocido también como **umbral de rentabilidad, punto muerto** o **punto crítico.**

Dicho punto de equilibrio podría definirse como: el *nivel mínimo de ventas que debe alcanzar la empresa, capaz de generar un margen suficiente para absorber todos los gastos fijos o costes de estructura.*

Se llega al punto de equilibrio cuando sucede que:

**Ingresos por Ventas = Costes Fijos + Costes Variables**

### 7.2.1 Determinación matemática del punto de equilibrio

Partiendo de la definición de beneficio de nuestra cuenta de resultados, generaríamos la igualdad siguiente:

***Beneficio (B) = Ingresos o Ventas (V) – Gastos o Costes (C)***

Partiendo de nuestra definición de punto de equilibrio, éste se encuentra cuando:

$$V - C = 0$$

Ahora bien, si atendemos al comportamiento de nuestros costes en fijos (Cf) y variables (Cv), la igualdad anterior podemos transformarla en:

$$V - Cf - Cv = 0$$

Pero la característica de los costes variables hace que su comportamiento dé un porcentaje constante de la cantidad de ventas que realicemos, mientas que los costes fijos *permanecen indiferentes a dicha cantidad de venta. Por tanto podremos expresar la* igualdad anterior de la siguiente forma:

$$V - Cf - a\,V = 0$$

Donde a es el porcentaje (%) de costes variables sobre ventas.

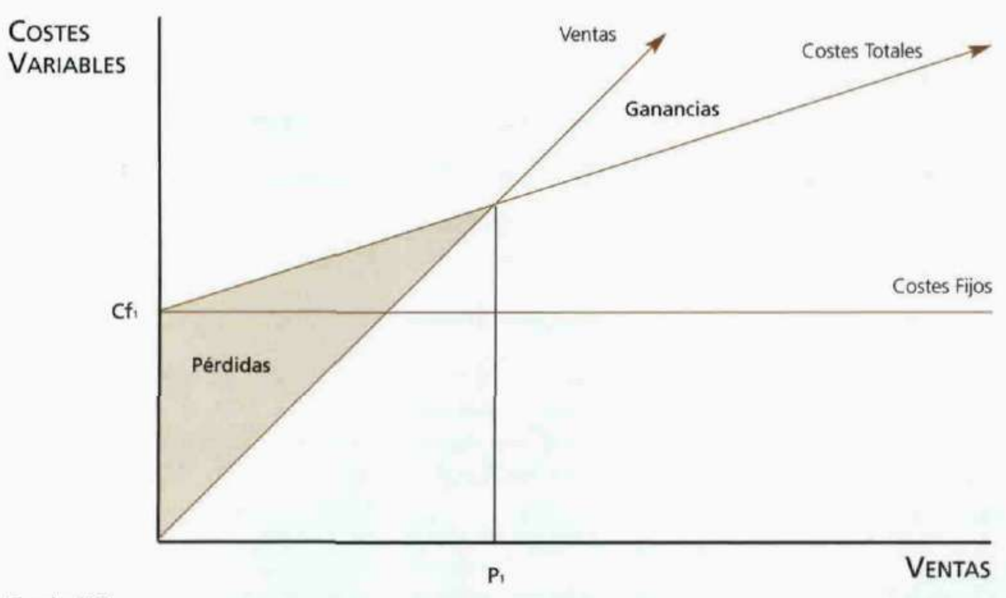
Estamos pues ante una ecuación de primer grado donde la incógnita a deducir es V, cuya resolución nos lleva a la *expresión matemática del punto de equilibrio, o cantidad de ventas (en unidades monetarias)* necesarias para empezar a generar beneficio, y que sería:

$$\text{Punto de equilibrio (en euros)} = \frac{\text{Costes fijos}}{1 - (\text{\% Costes variables s/ventas})}$$

Este punto de equilibrio también puede ser calculado como aquel número de *unidades físicas a vender* para que el total de ingresos se iguale con el total de gastos:

$$\text{Punto de equilibrio (en unidades)} = \frac{\text{Costes fijos}}{\text{Precio venta unitario} - \text{Coste variable unitario}}$$

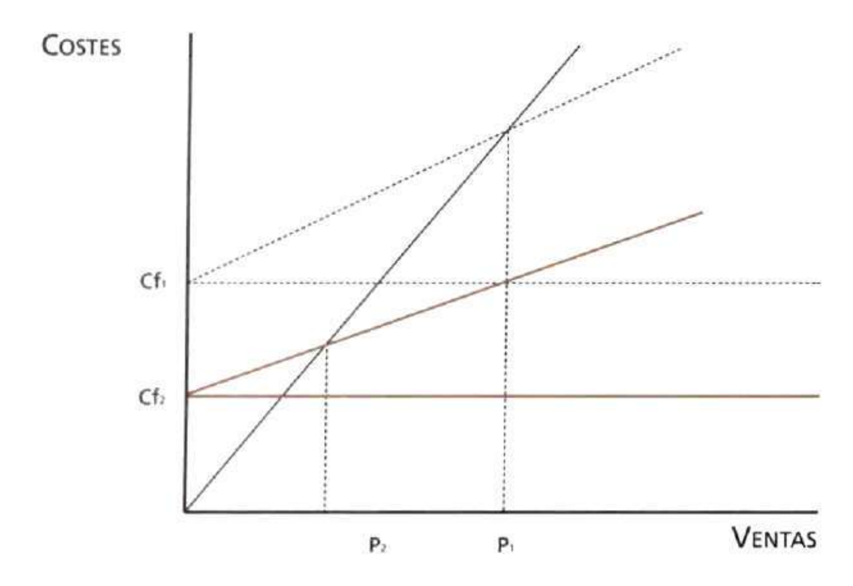
La representación gráfica del punto de equilibrio, sobre ejes de coordenadas, es la siguiente:




Cuadro 7.3

- ¿Puede el empresario desplazar el punto de equilibrio de su empresa?

Veamos que ocurriría en la figura anterior, si realizásemos una reducción de costes fijos, por ejemplo reduciendo los gastos de alquiler:




Cuadro 7.4

Es evidente que cualquier movimiento de incremento o reducción de los costes fijos hará que el punto de equilibrio, o volumen de venta mínimo, sufra un desplazamiento en el mismo sentido, de aquí que sea muy importante para el empresario determinar una correcta dimensión de su empresa, a fin de que gastos como los de alquiler, amortizaciones, excesos de existencias, etc., no desplacen su punto de equilibrio, o en otras palabras, retrasen el momento en que su empresa comience a producir beneficios.

## 7.3 El coste en las empresas de transformación

De acuerdo con la definición que dimos al inicio de este capitulo, *coste* significa el consumo de recursos, valorado en unidades monetarias, necesario para conseguir un objetivo determinado. Dicho objetivo puede ser, desde la fabricación de una unidad o lote de productos terminados, a un proyecto de instalación de riego, una apertura de un negocio o una campaña de publicidad.

Desde la perspectiva de calcular lo que a la empresa le cuesta la fabricación del producto o servicio objeto de su tráfico, es necesario hacer un estudio detallado de las distintas funciones de la misma, a fin de identificar aquellas que aportan valor intrínseco a dichos productos y aquellas otras, entre las que encontramos las de administración y

comerciales, que siendo necesarias para el desarrollo y funcionamiento de la empresa no son susceptibles de capitalización en forma de mayor valor de las existencias.

Con este planteamiento, se distingue tradicionalmente entre *coste de ventas o coste de fabricación de la producción vendida* y *gastos del periodo o gastos comerciales y de administración*.

Admitida esta diferenciación, el segundo paso en el cálculo del coste de los productos, es tener muy claro cuáles son las *unidades de producción* para las que queremos realizar una medición o estimación de costes. Unidades de producción que han de corresponderse con *unidades físicas contables y medibles,* que no siempre coinciden con unidades de venta, sino que son elementos inferiores que se integran en una unidad superior que vendemos. Por ejemplo, en un taller de reparación de automóviles, un componente del coste son las piezas de repuesto y otro las horas empleadas para producir el producto reparación.

Conocidas las unidades de producción, es necesario definir los componentes que la forman, a fin de definir lo que se denomina *función de producción o función técnica,* que tendrá la siguiente forma:

*P = f (V1, V2, V3,................, Vn)*

Donde V1, V2, ..., son los distintos componentes del producto: materia prima 1, 2, 3, etc., horas empleadas en el taller 1, 2, 3, etc.

Conocida la función de producción, bastará conocer el coste unitario de cada uno de los factores que la integran para determinar la *función de costes,* resultante de multiplicar las cantidades de cada factor por su precio:

*C = f (V1P1+V2P2+..............+VnPn)*

Este procedimiento que parece sencillo y que sin duda lo es para las empresas que producen un solo producto, resulta complicado cuando los productos a fabricar son varios, ya que todos los costes en los que la empresa incurre no pueden identificarse directamente con un producto (coses indirectos), sino que son comunes a dos o más de ellos, por lo que es necesario tenerlos en cuenta y analizar el procedimiento más idóneo para su reparto.

Será sobre la base de la identificación de costes directos e indirectos, sobre la que tenemos que basar el análisis de rentabilidad de los diferentes productos o secciones de nuestra empresa, para poder efectuar la asignación de los costes incurridos en la producción de cada uno de ellos o en el desarrollo de sus funciones.

Si de costes directos se trata, no encontraremos ninguna dificultad en la asignación correcta de los mismos. Así, la cantidad de madera utilizada en la fabricación de un mue-

ble, será enteramente coste de dicho mueble; igualmente, las piezas necesarias en una reparación de un automóvil, serán coste de dicha reparación.

¿Cómo asignar los costes indirectos, sobre todo cuando los mismos son comunes a varios productos?. Vamos a tomar un ejemplo clásico en la Contabilidad de Costes tratando de ver a qué conduce un tratamiento erróneo del problema.

♦ << **El pastelero y el panadero** tienen sus negocios uno cerca del otro. Ambos tienen fama por la calidad de los productos que venden y sus negocios marchan viento en popa, pero ambos quieren prosperar más. Un día el panadero hace las siguientes reflexiones:

"Cuando he terminado de hacer mi pan, los hornos están totalmente calientes. Con un poco de pasta y algunos ingredientes suplementarios puedo hacer pasteles que vendería más baratos que mi competidor ya que no necesito costes suplementarios de los hornos".

Se pone, pues, a fabricar y vender pasteles. Los beneficios aumentan y por cierto tiempo conoce la prosperidad buscada.

Pero he aquí que el pastelero también se pone a pensar: "Mi competidor se ha puesto a fabricar pasteles que vende más baratos que yo. Si esto continua, pronto me quitará toda la clientela. Puesto que cuando he terminado de cocer mis pasteles los hornos están todavía calientes, ¿ por qué no utilizarlos para cocer pan, que vendería más barato que mi competidor, puesto que no necesito costes adicionales en lo que a hornos se refiere?

Y así lo hace, con lo que su clientela de pan aumenta cada día.

Durante cierto tiempo el panadero vende cada vez más pasteles y el pastelero cada vez más pan. Pero como uno y otro venden solamente artículos que nada más cubren costes directos, ambos terminan en la quiebra.>>

El punto básico del cálculo de costes es aplicar a los productos los costes que van incurriendo a lo largo de las distintas fases del proceso productivo, para lo cual es necesario conocer las dos funciones que hemos definido anteriormente:

– Cómo hemos de fabricar y cuáles son las unidades de obra necesarias para el proceso: **generará la función de producción.**

– Cual es el coste unitario de los distintos parámetros técnicos identificados: **generará la función de costes.**

Como acabamos de señalar, el procedimiento resulta relativamente sencillo cuando se trata de determinar los costes directos, ¿pero como distribuir los costes indirectos?. Un procedimiento consiste en ir agrupando dichos costes por centros homogéneos para terminar en los productos, relacionándolos con algún parámetro directo.

♦ Tomemos algún ejemplo para entender el problema:

1) ¿Cómo se puede repartir el coste de la limpieza entre las distintas secciones de la empresa? Si buscamos algún parámetro que sea común a este tipo de gasto, encontraríamos los metros cuadrados, el número de personas o incluso las horas dedicadas por el personal de limpieza a cada una de las secciones.

2) ¿Qué diríamos del gasto de luz?. Lo primero, si es posible y no resulta antieconómico, sería separar el consumo en alumbrado del consumo en fuerza y después buscar un parámetro que podría ser: la potencia, el número de puntos de luz, los metros cuadrados, etc.

Una vez determinado el coste de cada sección, estamos en condiciones de relacionarlo con unidades físicas de la función de producción, o con unidades de producto, para poder determinar un coste de cada unidad y llegar a valorar la función de costes.

Hemos simplificado al máximo el cálculo de costes, esperando que sea suficiente para los fines perseguidos en el presente libro. No obstante para ayudar un poco más en la comprensión del problema, veamos un sencillo ejemplo de una empresa transformadora.

## 7.4 Ejercicio de cálculo de costes

La empresa DECOR SL, especializada en la fabricación de cubre-radiadores, está planteándose la necesidad de cambiar todos sus modelos para el próximo ejercicio y quiere fijar un catálogo de precios para los mismos.

En principio piensa fabricar TRES modelos (M1, M2, M3) y dispone de los siguientes datos facilitados por la sección administrativa:

### *Coste de la sección de Diseño*

– Un diseñador con sueldo anual de 36.060,73 euros (incluye S.S, pagas extras y vacaciones).

– Un ordenador adquirido hace dos años, cuyo coste, incluyendo el paquete de software, fue de 18.030,36 euros.

– El mobiliario se adquirió hace 5 años y costó 6.010,12 euros.

El coste de esta sección se reparte en función del coste total de cada una de las secciones productivas.

### *Coste del taller de Corte y Montaje*

– Tres operarios que realizan las labores de corte, pulimentado y ensamble de los muebles, con un coste anual de 27.045,54 euros cada uno (incluyendo igualmente S.S., pagas extras y vacaciones).

– Maquinaria de corte, pulido, etc., por un valor de adquisición de 60.101,21 euros, adquirida hace 2 años.

– El consumo de energía y agua se estima en 21.035,42 euros/año.

### *Coste del taller de Acabado y Embalaje*

– Dos operarios con un sueldo de 24.040,48 euros (incluyendo S.S, vacaciones y pagas extras).

– Herramientas adquiridas para los nuevos modelos por valor de 3.606,07 euros.

– Coste de energía y agua estimado 3.005,06 euros.

### *Datos Técnicos de Producción*

– Los tiempos estimados para la producción son los siguientes:

| | Modelo M1 | Modelo M2 | Modelo M3 |
|---|---|---|---|
| Horas del Taller de Corte | 2 horas | 5 horas | 3 horas |
| Horas del Taller de Acabado | 1 hora | 2 horas | 2 horas |
| Tiempo de Embalaje por unidad | 0,5 horas | 0,5 horas | 0,5 horas |
| Materiales Directos | 20 kg madera | 30 kg madera | 25 kg madera |
| Material Acabado | 1/2 kilo | 1 kilo | 3/4 kilo |
| Material de Embalaje | | 1,20 €/unidad | |
| PROGRAMA DE PRODUCCIÓN | 700 Uds. | 500 Uds. | 500 Uds |

### *Otros datos económicos*

– El coste del kilo de madera se estima en 0,30 euros.

– El coste del material de acabado se estima en 4,80 euros/kilo.

– La jornada laboral es de 1.800 horas/año.

– Los Gastos Generales de Administración, incluyendo sueldos, amortizaciones y material de oficina se estiman en 150.253,03 euros/año.

– El edificio de la fabrica, es una nave industrial alquilada, por la que se pagan 3.606,07 euros/mes.

– La empresa está amortizando un préstamo al 8 % de interés por importe de 90.151,82 euros.

<u>Se pide:</u>

A) Calcular el coste unitario de cada modelo.

B) Calcular el precio de venta para obtener un beneficio del 15 % antes de impuestos.

En el transcurso del ejercicio, la empresa DECOR SL recibe el encargo de fabricar 400 unidades del Modelo 3, para un hotel de nueva planta, siempre que el precio sea competitivo.

C) Calcular el precio mínimo que la empresa debe ofertar, sabiendo que el pago se efectuará a 90 días de la entrega y que la producción se realizará en horas extras, cuyo coste respectivo son 13,22 euros para el taller de corte y 12,02 euros para el taller de acabado.

Su resolución es la siguiente:

*1) Determinación de los costes incurridos por cada sección:*

Tomamos los datos de los facilitados por la sección de Administración y del cálculo de las amortizaciones

| Conceptos | Diseño | Corte y Ensamblaje | Acabado y Embalaje |
|---|---|---|---|
| Coste de la M. de Obra | 36.060,73 € | 81.136,62 € | 48.080,96 € |
| Amortizaciones | | | |
| • Ordenador | 4.507,59 € | | |
| • Mobiliario | 601,01 € | | |
| • Maquinaria | | 9.015,18 € | |
| • Herramientas | | | 1.202,02 € |
| Consumos | | 21.035,42 € | 3.005,06 € |
| TOTAL COSTE | 41.169,33 € | 111.187,22 € | 52.288,04 € |

*2) Calculo de la capacidad de los talleres*

• Capacidad máxima en horas:

| Taller de Corte y Ensamblaje | Taller Acabado y Embalaje |
|---|---|
| 5.400 hs. | 3.600 hs. |

• Capacidad necesaria según programa de producción:

| | Taller de Corte y Ensamblaje | Taller Acabado y Embalaje |
|---|---|---|
| Modelo 1 | 1.400 hs. | 1.050 hs. |
| Modelo 2 | 2.500 hs. | 1.250 hs. |
| Modelo 3 | 1.500 hs. | 1.250 hs. |
| TOTAL NECESIDAD | 5.400 hs. | 3.550 hs. |

### *3) Calculo de los costes/hora de cada taller.*

| | Taller de Corte y Ensamblaje | Taller Acabado y Embalaje |
|---|---|---|
| Costes de M. de Obra (euros/horas) | 15,03 | 13,54 |
| Coste Consumos | 3,90 | 0,85 |
| Costes de Amortización | 1,67 | 0,34 |
| Repercusión Coste de la Secc. de Diseño | 5,18 | 3,71 |
| TOTAL COSTE /HORA (euros/hora) | 25,78 €/h | 18,44 €/h |

### *4) Costes de producción de cada Modelo (en euros)*

| | Modelo 1 | Modelo 2. | Modelo 3 |
|---|---|---|---|
| **Material Directo** | | | |
| • Madera | 6,00 | 9,00 | 7,50 |
| • Acabado | 2,40 | 4,80 | 3,60 |
| • Embalajes | 1,20 | 1,20 | 1,20 |
| **Coste de Transformación** | | | |
| • Corte | 51,56 | 128,90 | 77,34 |
| • Acabado y Embalaje | 27,66 | 46,10 | 46,10 |
| A) Coste Unitario | **88,82 €** | **190,00 €** | **135,74 €** |

### *5) Reparto de Gastos Generales.*

| | | |
|---|---|---|
| Gastos de Administración | 150.253,03 € | |
| Alquileres | 43.272,84 € | (3.606,07 € x 12) |
| G. Financieros | 7.212,15 € | |
| TOTAL | 200.738,02 € | |

**GASTOS GENERALES POR UNIDAD**

**200.738,02 €/1.700 uds. (700 + 500 + 500) = 118,08 € /unidad**

### B) Cálculo del precio de venta para cada Modelo

| | |
|---|---|
| Modelo 1 (88,82 € + 118,08 €) x 1,15 | **237,94 €** |
| Modelo 2 (190,00 € + 118,08 €) x 1,15 | **4354,29 €** |
| Modelo 3 (135,74 € + 118,08 €) x 1,15 | **291,90 €** |

Para calcular el coste mínimo para la oferta, hemos de tener en cuenta que la totalidad de los gastos presupuestados por la empresa, así como su capacidad, han sido absorbidos por el programa de producción planificado, lo que supone que en caso de recibir este nuevo pedido, todo él, con la excepción de las 50 horas de capacidad sobrante del taller de acabados, deberemos hacerlo con horas extras. Sobre esta base y bajo el supuesto que la única limitación de capacidad sea la mano de obra directa, es decir no se necesitan nuevas inversiones en maquinaria, espacios, etc., calculamos el coste del modelo 3, en lo que significa para la empresa "salidas de efectivo de la caja".

### Costes del modelo para la empresa (incluyendo la financiación)

| | |
|---|---|
| **Coste de la M. de Obra** | |
| • Corte (3 horas x 13,22 €/hora extra) | 39,66 € |
| • Acabado y E. (2,5 horas x 12,02 €/hora extra) | 30,05 € |
| **Consumos** | |
| • Corte (3 horas x 3,90 €/hora) | 11,70 € |
| • Acabado (2,5 horas x 0,85 €/hora) | 2,13 € |
| **COSTES DE TRANSFORMACIÓN** | **83,54 €** |
| Materiales (7,50 + 3,60 + 1,20) | 12,30 € |
| **COSTE TOTAL** | **95,84 €** |

Para calcular el coste financiado a 90 días y teniendo en cuenta que el precio del dinero pagado por la empresa DECOR es del 8 % nominal, que equivale a 0,02222222% diario, tendríamos el siguiente coste financiado:

### C) Coste Total con Financiación:

**95,84 € x 1,02019907 = 97,78 € /ud.**

CAPITULO 8

# La Confección del Proyecto Empresarial

## 8.1 Introducción

El emprendedor o promotor de un nuevo proyecto empresarial, así como el directivo o responsable de una empresa ya en funcionamiento, tienen siempre en su norte un interrogante no fácil de responder, *¿qué ocurrirá en el futuro?*.

Las estimaciones sobre el futuro suponen, siempre, un elevado grado de incertidumbre, por lo que la **planificación financiera** (proceso en que la empresa trata de proyectar en términos monetarios el resultado futuro que desea alcanzar, intentando identificar los recursos que necesita para lograrlo) debe convertirse en tarea imprescindible para intentar garantizar a la empresa que ese futuro, a corto y a largo plazo, sea lo más halagüeño posible. *El actuar con improvisación, sin planificación, puede causar serios problemas de viabilidad en la empresa, pues la frecuencia de tomar decisiones incorrectas es mayor.*

Con el proceso de *planificación financiera* no se trata únicamente de decir con exactitud cuál será el resultado futuro, sino más bien anticipar cuál es el impacto de las posibles alternativas estratégicas o de los cambios en el entorno que se pueden presentar antes de que no haya tiempo para reaccionar.

En el caso de proyectos empresariales nuevos, el porvenir o viabilidad de los mismos depende en gran medida de las actuaciones que lleven a cabo los promotores durante el proceso de creación de la empresa. Sólo *la realización y análisis anticipado de un plan, desde el punto de vista económico y financiero, donde quede plasmado numéricamente todo el proceso de creación y la previsión futura de funcionamiento a un horizonte temporal medio o largo, permitirá a dicho promotor o emprendedor percibir problemas* futuros (como por ejemplo, un posible bajo potencial de resultados, una baja rentabilidad en relación al riesgo asumido, falta de liquidez, etc), *evitando así aventurarse en un proyecto de incierto futuro*. Con la elaboración de un proyecto existe menos posibilidad de cometer errores, de hacer ensayos o actividades inútiles que hagan perder tiempo a la hora de crear una empresa.

Esa concreción de la actividad o proyecto empresarial, prevista y deseada, que *puede realizarse, tanto para el corto como el largo plazo,* va a quedar plasmada por medio de los *presupuestos o previsiones financieras.* Estos dos conceptos, aunque no son exactamente equivalentes, en la práctica tienden a solaparse y a confundirse en un único documento.

## 8.2 Los presupuestos

Un **presupuesto**, es la cuantificación monetaria de ciertas magnitudes que conforman una situación previsional y pueden elaborarse con mayor o menor grado de detalle, dependiendo ésto del período de tiempo y del ámbito de la empresa a que se refiera. Por ejemplo, un presupuesto de tesorería para el próximo mes tendrá seguramente más detalle que el de inversiones de los próximos tres años.

Uno de los fines de la presupuestación, es el permitir el análisis posterior de los resultados producidos por la actividad de la empresa. *El contraste entre las cifras presupuestadas y las efectivas nos indicará si ha existido, o no, desviación entre previsiones y realidades.* En el caso de aparecer desviaciones, mediante un adecuado control de gestión, se analizarán sus causas y se aplicarán los mecanismos de reorientación convenientes que permitan que las correcciones se realicen a tiempo.

### 8.2.1 Presupuesto de ventas

Este presupuesto *contiene las ventas anuales detalladas por meses y por productos o servicios, en unidades de producción o de obra* (unidades físicas, horas mano de obra, etc.) y *en euros.*

Elaborado el presupuesto de ventas pueden *estimarse los cobros* que de ellas se derivarán y el momento en que ello tendrá lugar. Considerando aquí como aspectos fundamentales, la proporción entre las ventas al contado y a crédito, así como la política de plazos en estas últimas.

Es difícil estimar las ventas o ingresos, por lo que contestar a estas preguntas: ¿cuántos clientes tendremos?, ¿cuál será el importe de compra de cada cliente por término medio?, tiene su dificultad. Después de realizar estudios de mercado (que nos proporcionen un dato clave como: la determinación del precio unitario de venta del producto o servicio) y analizar la evolución de la competencia, se pueden tener en cuenta diversas hipótesis de obtención de tales ingresos, lo que llamamos *escenario*. El escenario optimista será aquel que utilicemos como aproximación de los ingresos al margen superior del intervalo que estimemos van a encontrarse, mientras que el pesimista utilizará los mínimos previsibles como aproximación.

### 8.2.2 Presupuesto de gastos, compras y existencias

La previsión de los gastos, y en concreto los de estructura o fijos, suele ser la parte más cómoda de la previsión de los estados financieros, porque incluso se puede elaborar independientemente del presupuesto de ventas. Aunque, hay que tener presente que son fijos para un cierto intervalo de ventas, y si varía el intervalo dichos gastos deberán variar en el mismo sentido.

Lo más importante en esta fase es tener un conocimiento exacto de cuál es el volumen máximo de gastos fijos que debe soportar la empresa. Es conveniente no olvidar ninguno, y por supuesto no engañarse pensando que serán más reducidos de los que en realidad cabe esperar que sean (es mejor hacer estimaciones por exceso que por defecto).

El *presupuesto de gastos de estructura o fijos, se confeccionará en euros, y deberá estar periodificado* (mensual, trimestral, semestral o anual) *según el nivel de detalle que se disponga.*

El *presupuesto de gastos variables* (presupuesto de mano de obra directa, de gastos de comercialización, de producción, de compras y de existencias) *va a depender totalmente del presupuesto de ventas.*

*Con el presupuesto de ventas,* la fijación del nivel deseado de existencias (iniciales y finales) de materiales o mercancías y conociendo el coste unitario de los mismos, se va a poder determinar su consumo. A partir de estos datos, ya *se podrá hacer la estimación de las compras necesarias* de dichos materiales o mercancías.

El *presupuesto de existencias permitirá determinar las necesidades de espacio de almacén,* en el caso de que la actividad empresarial lo requiera, y el capital circulante necesario para financiar la inversión en dichas existencias.

Con el detalle del *presupuesto de compras, se va a poder programar, con tiempo, los pedidos a los proveedores.*

### 8.2.3 Presupuesto de inversiones y de financiación

El *presupuesto de inversiones recogerá las inversiones a realizar.* De forma resumida son:

- Inversiones por renovación y/o modernización del inmovilizado, para el caso de empresas en funcionamiento. Para las empresas de nueva creación, las necesarias e imprescindibles para el momento inicial de la puesta en marcha y las que la empresa vaya a tener que realizar en un plazo de dos a tres años.

- Cálculo de las necesidades de inversión en circulante (cálculo del fondo de maniobra, análisis de los plazos de cobro y pago, etc.)

- Cálculo de las amortizaciones que se aplicarán a las inversiones previstas.

*Recopiladas todas las necesidades de inversión* y atendiendo a la política y capacidad de autofinanciación (recursos propios en los proyectos de creación de empresa), *se cuantificarán las necesidades financieras* (recursos ajenos a corto y largo plazo), *configurando, así, el presupuesto de financiación.*

## 8.3 Estados financieros previsionales

El proceso de planificación financiera, necesario para realizar el estudio de viabilidad del proyecto empresarial, va a tener como objetivo final la confección de los **estados financieros previsionales.** Estados financieros donde van a quedar integrados todos los presupuestos previamente elaborados, como: el presupuesto de inversión, el presupuesto de ventas y el presupuesto de gastos, fundamentalmente.

*Estos documentos están confeccionados sobre un esquema contable-financiero,* por ello también se le denominan estados contables previsionales, y son los siguientes: *cuenta de resultados previsional, presupuesto de tesorería* y *balance de situación previsional.*

### 8.3.1 Cuenta de resultados previsional

Documento en el que se pone de manifiesto el beneficio que se espera alcanzar en el período presupuestado. Para su obtención, se hace preciso prever, por medio de la confección de los presupuestos correspondientes, el total de ingresos y ventas a obtener por la empresa, y los gastos consumidos y necesarios para producir tales ingresos, registrándolos en el momento que se generan (principio del devengo).

A través de la *cuenta de resultados previsional* es *posible analizar la viabilidad del proyecto empresarial, determinando la forma de obtener los beneficios de la empresa* (estudiando la estructura de los costes, analizando el crecimiento y decrecimiento de las ventas y gastos, etc.) *y si los resultados anuales previstos son positivos y suficientes* (para hacer frente a las obligaciones adquiridas por la obtención de financiación con recursos ajenos).

Para poder confeccionar la cuenta de resultados previsional es conveniente tomar en consideración una serie de variables, como las siguientes:

– Los gastos e ingresos se deben consideran en términos netos, esto es, deducido el Impuesto sobre el valor añadido (IVA) o Impuesto equivalente. Cuando éste no sea recuperable, se considerará como un mayor coste de los bienes y servicios sobre los que recae.

– Los gastos e ingresos habrá que registrarlos cuando se generen, independientemente del momento del pago y cobro.

♦ Ejemplo de cuenta de resultados previsional

| Concepto | Importe en euros | % s/Ventas |
|---|---|---|
| **Ventas Netas** | **399.280,00s** | **100,00%** |
| – Coste de ventas (coste de los productos vendidos) (gastos variables) | 280.364,00 | 70,22% |
| **= Margen bruto** | **118.916,00** | **29,78%** |
| **– Gastos de estructura (gastos fijos)** | **81.610,00** | **20,44%** |
| • Gastos de personal | 42.360,00 | 10,61% |
| • Tributos | 1.205,00 | 0,30% |
| • Arrendamientos | 21.700,00 | 5,43% |
| • Suministros | 8.400,00 | 2,10% |
| • Servicios de profesionales independientes | 1.505,00 | 0,38% |
| • Material de oficina | 725,00 | 0,18% |
| • Publicidad y propaganda | 1.000,00 | 0,25% |
| • Primas de seguros | 1.800,00 | 0,45% |
| • Reparaciones y conservación | 900,00 | 0,23% |
| • Servicios bancarios | 120,00 | 0,03% |
| • Transportes | 1.420,00 | 0,36% |
| • Otros gastos de explotación | 475,00 | 0,12% |
| – Amortizaciones | 9.167,00 | 2,29% |
| **= Resultado antes de intereses e impuestos** | **28.139,00** | **7,05%** |
| – Gastos financieros | 1.616,00 | 0,40% |
| **= Resultados antes de impuestos** | **26.523,00** | **6,65%** |

Cuadro 8.1.

### 8.3.2 Presupuesto de tesorería

Este documento *refleja los cobros y pagos previstos para un periodo de tiempo.*

Es un instrumento que permite estimar el calendario de los movimientos de caja. *Determina si el dinero disponible será suficiente para hacer frente a las obligaciones de la empresa cuando éstas se produzcan y proporciona información para prevenir que el riesgo eventual derivado de la falta de disponible no comprometa la solvencia de la empresa.* En definitiva, la elaboración del presupuesto de tesorería permitirá planificar, tanto la búsqueda de financiación en periodos de baja liquidez, como la colocación de eventuales excedentes de caja.

La tesorería es una función tan vital para la vida de la empresa que el período de un año resulta frecuentemente demasiado largo para seguir con la suficiente precisión la marcha de la liquidez y sus variaciones estacionales, por lo que es recomendable dividirlo en periodo mensuales, e incluso en quincenas, semanas o días, si los cobros y pagos son muy variables.

Para la confección de un presupuesto de tesorería se necesita conocer:

– La cuenta de resultados previsional para el período que se pretende predecir, teniendo en cuenta que las amortizaciones y provisiones no generan salidas de caja.

– Las condiciones de cobro y pago de las distintas operaciones relativas al funcionamiento de la empresa.

– Los importes y vencimientos de las operaciones relativas a la financiación.

– Las necesidades de inversión a realizar y sus importes y vencimientos.

– El saldo inicial de la cuenta de tesorería.

Además, hay que tener en cuenta que existen determinadas situaciones en las que la empresa interviene como mera recaudadora y sí afectan al presupuesto de tesorería. Esto ocurre, principalmente, con el IVA o Impuesto equivalente (pagando el impuesto a sus proveedores y cobrándolo de sus clientes, y liquidando con Hacienda las diferencias que se puedan producir) y con las retenciones a cuenta del IRPF.

En los casos en que los cobros y los pagos se realicen prácticamente al contado, se puede elaborar el presupuesto de tesorería junto con la cuenta de resultados previsional, ya que el registro de los ingresos y gastos coincidirá en momento real con la entrada y salida de dinero de tesorería.

♦ Ejemplo de presupuesto de tesorería:

| Conceptos | Enero | Febrero | Marzo | ........... | Diciembre | Total Año |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **I. Saldo Inicial** | **2.077,00** | **3.206,00** | **9.788,00** | ........ | **11.648,00** | **386.515,00** |
| **II. Total Cobros** | **50.060,00** | **46.690,00** | **41.487,00** | ........ | **29.615,00** | **61.842,00** |
| • Ventas al contado | 17.250,00 | 23.000,00 | 12.765,00 | ........ | 12.765,00 | 199.640,00 |
| • *Ventas a crédito* | | *17.250,00* | *23.000,00* | ........ | *12.765,00* | *186.875,00* |
| • Ingresos financieros | | | | | | |
| • Préstamos recibidos | 30.050,00 | | | | | 30.050,00 |
| • IVA Repercutido | 2.760,00 | 6.440,00 | 5.722,00 | ........ | 4.085,00 | 61.842,00 |
| **III. Total Pagos** | **48.931,00** | **40.108,00** | **37.43900** | ........ | **28.356,00** | **438.995,00** |
| • Compras | 9.690,00 | 27.455,00 | 26.551,00 | ........ | 17.927,00 | 269.608,00 |
| • Gastos de personal | 3.530,00 | 3.530,00 | 3.530,00 | ........ | 3.530,00 | 42.360,00 |
| • Tributos | | | | 1.205,00 | | 1.205,00 |
| • Arrendamientos | 1.808,00 | 1.808,00 | 1.808,00 | ........ | 1.808,00 | 21.700,00 |
| • Suministros | | 1.400,00 | | ........ | 1.400,00 | 8.400,00 |
| • Servicios de prof. independ. | 125,00 | 125,00 | 125,00 | ........ | 125,00 | 1.505,00 |
| • Material de oficina | 60,00 | 60,00 | 60,00 | ........ | 60,00 | 725,00 |
| • Publicidad y propaganda | 82,00 | 83,00 | 83,00 | ........ | 84,00 | 1.000,00 |
| • Primas de seguros | 1.800,00 | | | ........ | | 1.800,00 |
| • Reparaciones y conservación | 77,00 | 75,00 | 80,00 | ........ | 70,00 | 900,00 |
| • Servicios bancarios | 9,00 | 10,00 | 10,00 | ........ | 14,00 | 120,00 |
| • Transportes | 100,00 | 120,00 | 120,00 | ........ | 130,00 | 1.420,00 |
| • Otras salidas | 40,00 | 40,00 | 40,00 | ........ | 38,00 | 475,00 |
| • Devolución de préstamos | 705,00 | 705,00 | 705,00 | ........ | 705,00 | 8.460,00 |
| • Inversiones realizadas | 25.242,00 | | | ........ | | 25.242,00 |
| • IVA Soportado | 5.956,00 | 4.990,00 | 4.620,00 | ........ | 3.463,00 | 57.591,00 |
| • (– Retenciones practicadas) | – 293,00 | 293,00 | – 293,00 | ........ | – 293,00 | – 3.516,00 |
| **Saldo parcial (I+II–III)** | **3.206,00** | **9.788,00** | **13.836,00** | ........ | **12.907,00** | |
| **IV. Liquidación trimestral del IVA** | | | | En abril, julio y octubre | | |
| **V. Retención trimestral IRPF** | | | | En abril, julio y octubre | | |
| **Saldo final (I+II–III–IV–V)** | **3.206,00** | **9.788,00** | **13.836,00** | ........ | **12.907,00** | |

Cuadro 8.2

## 8.3.3 Balance de situación previsional

Fruto de los movimientos previstos a realizar durante el período presupuestado (reflejados en los presupuestos de compras, gastos, existencias y tesorería), y tomando como referencia el balance inicial del período (confeccionado conforme al presupuesto de inversiones y de financiación), se obtendrá el balance de situación previsional al final del período presupuestado. Este documento *mostrará cuál será el patrimonio de la empresa y cómo estará estructurado, permitiéndonos ver si existe coherencia o equilibrio en la previsión de las inversiones a realizar y su forma de financiarlas.*

Los datos necesarios para la confección de este estado financiero hay que tomarlos de los diversos presupuestos y estados contables previsionales, así pues:

– Los valores del inmovilizado, se obtendrán a partir del presupuesto de inversiones.

– Las amortizaciones, a partir del presupuesto de inversiones y de gastos.

– Los stocks, a partir del presupuesto de compras y ventas.

– Los valores de la cuenta de caja y bancos, clientes, efectos a cobrar, deudas a corto plazo, etc., saldrán del presupuesto de tesorería.

– Las deudas a largo plazo, del presupuesto de financiación.

– Los resultados (beneficios o pérdidas), de la cuenta de resultados previsonal.

## Ejemplo de balance de situación previsional:

**ACTIVO**

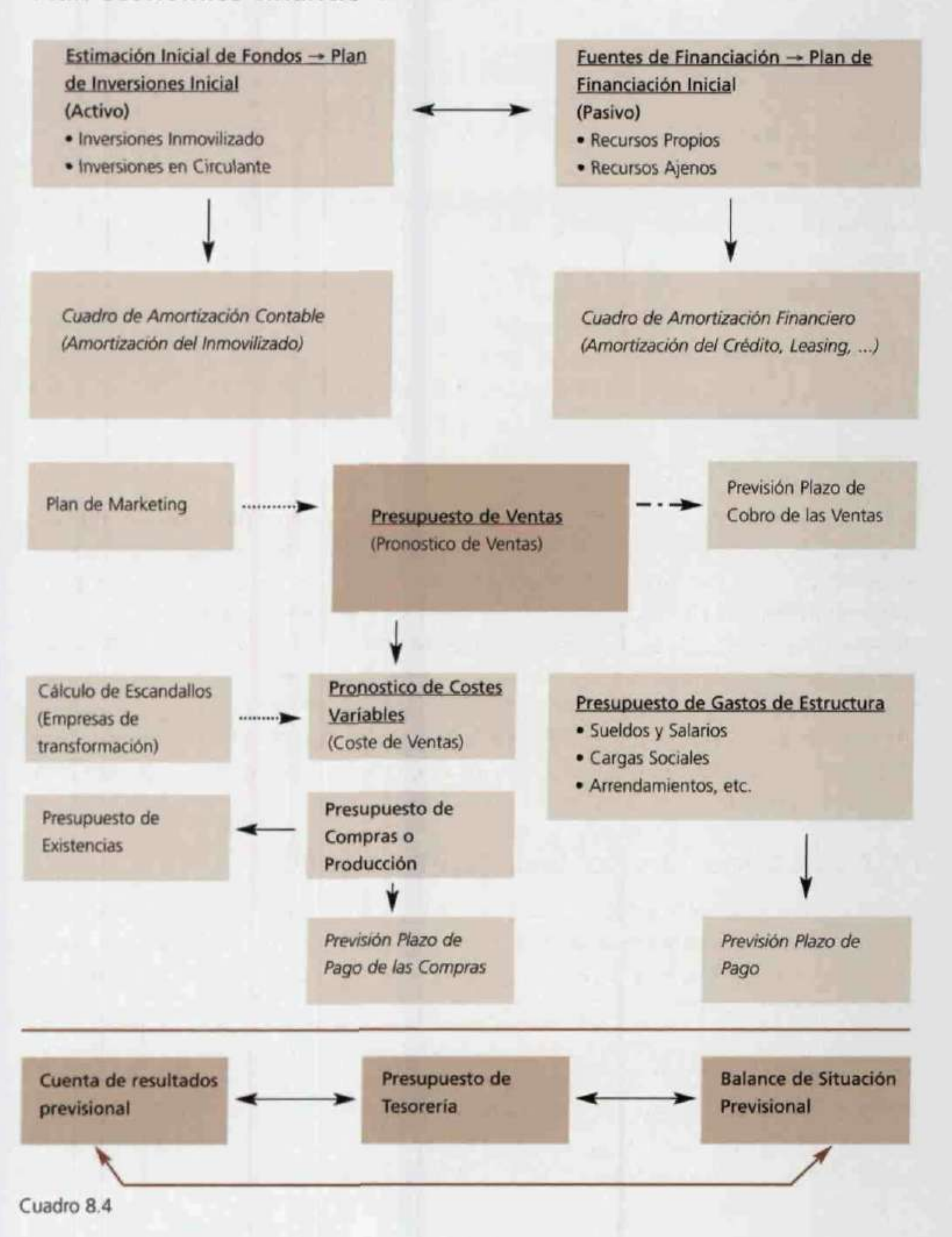
| Concepto | Euros | % |
|---|---|---|
| **ACTIVO FIJO** | **58.455,00** | **48,13** |
| **Gastos de establecimiento netos** | **1.202,00** | **0,99** |
| • Gastos de constitución | 1.202,00 | 0,99 |
| **Inmovilizado inmaterial neto** | **1.803,00** | **1,49** |
| • Aplicaciones informáticas | 2.404,00 | 1,98 |
| (– Amortización Acumulada I.I.) | (– 601,00) | – 0,49 |
| **Inmovilizado material neto** | **51.834,00** | **42,67** |
| • Mobiliario | 15.025,00 | 12,37 |
| • Elementos de transporte | 42.070,00 | 34,64 |
| • Equipos para proceso información | 3.005,00 | 2,47 |
| (– Amortización Acumulada I.M.) | (– 8.266,00) | – 6,81 |
| **Inmovilizado financiero** | **3.616,00** | **2,98** |
| • Fianza a L.P. | 3.616,00 | 2,98 |
| **ACTIVO CIRCULANTE** | **63.010,00** | **51,87** |
| **Existencias** | **33.050,00** | **27,21** |
| **Realizable** | **17.053,00** | **14,04** |
| • *Hacienda Pública deudora por IVA* | *4.288,00* | *3,53* |
| • Clientes | 12.765,00 | 10,51 |
| **Disponible** (antes de impuestos) | 12.907,00 | 10,62 |
| • Caja y bancos | 12.907,00 | 10,62 |
| **TOTAL ACTIVO** | **121.465,00** | **100,00** |

**PASIVO**

| Concepto | Euros | % |
|---|---|---|
| **RECURSOS PROPIOS** | **86.624,00** | **71,31** |
| • Capital | 60.101,00 | 49,48 |
| • Resultado del ejercicio | 26.523,00 | 21,83 |
| **EXIGIBLE A L. P.** | **23.206,00** | **19,11** |
| • Préstamo a Largo Plazo con entidades de crédito | 23.206,00 | 19,11 |
| **EXIGIBLE A C.P.** | | |
| ***E(PASIVO CIRCULANTE)*** | ***11.635,00*** | ***9,58*** |
| • Proveedores | 10.756,00 | 8,86 |
| • Hacienda Pública acreedora por retenciones practicadas | 879,00 | 0,72 |
| **TOTAL PASIVO** | **121.465,00** | **100,00** |

Cuadro 8.3

## 8.4 Esquema de presupuestación de un proyecto empresarial. Plan económico-financiero




Cuadro 8.4

CAPITULO 9

# La Gestión de la Empresa

## 9.1 Consideraciones generales

En el capitulo anterior hemos estudiado los estados financieros previsionales, que nos dan una visión sobre las expectativas y necesidades de nuestro proyecto empresarial y que cualquier emprendedor debe realizar como tarea imprescindible antes de iniciar las inversiones. En este capítulo *vamos a desarrollar las obligaciones que el empresario contrae en el transcurso de su actividad empresarial, con un doble enfoque*. Desde el punto de vista *legal,* tratando, en lo imprescindible, temas que no son objeto de este libro, como los fiscales y jurídicos, y desde otro punto de vista, el de *gestionar y controlar un organismo vivo como la empresa*. Se trata, pues, de conjugar (teniendo presente el apartado 1.4 del capítulo 1) las obligaciones del empresario, desde el punto de vista legal, con las necesidades de información, a coste económico.

## 9.2 La obligación de llevar Contabilidad

De acuerdo con lo expuesto en el Capítulo 2 y por imperativo del Código de Comercio, todos los empresarios deberán llevar una Contabilidad ordenada y adecuada a la actividad de su empresa, que permita un seguimiento de sus operaciones y la elaboración de los estados financieros.

Ahora bien, esta obligación no tiene el carácter de naturaleza jurídica pública, y de hecho, salvo en situaciones concursales que la normativa mercantil exige que se verifique de oficio el cumplimiento por parte del empresario del deber de llevar Contabilidad, incluso el no depósito de los Libros en el Registro Mercantil, se califica como infracción administrativa y se establece el régimen sancionador correspondiente.

Sin embargo, la legislación tributaria establece como obligación (accesoria a la principal del pago de la deuda tributaria) la de llevar y conservar los Libros de Contabilidad, o registros que la sustituyan, en determinadas modalidades de liquidación del impuesto de IRPF. Los comportamientos punibles relacionados con la Contabilidad, se recogen en el Código Penal en los títulos dedicados a: Delitos contra la Hacienda Publica y la Seguridad Social.

En concreto las Leyes de naturaleza fiscal exigen la llevanza de Libros Contables a:

– Empresarios *personas físicas,* que efectúen la declaración de IRPF en régimen general de estimación directa de bases tributarias (ingresos – gastos)

– *Entidades jurídicas,* que sean sujetos pasivos del Impuesto de Sociedades.

Así pues, *están obligados a llevar Contabilidad:*

– Las Sociedades Mercantiles que adopten la forma de S.A. o S.L.

– Las Sociedades Cooperativas.

– Los empresarios individuales, personas físicas, que opten por determinar sus rendimientos en régimen de estimación directa.

– Las Comunidades de Bienes, las Sociedades Civiles y en general todas las entidades que desarrollen una actividad empresarial y opten por estimar el rendimiento en régimen de estimación directa.

– Las Fundaciones y Asociaciones que desarrollen una explotación económica.

– Las Sociedades Anónimas Deportivas.

– Las UTES y las agrupaciones de interés económico.

### 9.2.1 Pequeños empresarios y profesionales

A partir del año 1.998, y siguiendo con la fuerza coercitiva de las Normas Fiscales, aquellos sujetos pasivos del IRPF que desarrollen actividades empresariales y opten por determinar su rendimiento en la modalidad simplificada del régimen de estimación directa, sus obligaciones contables se limitan a llevar los siguientes registros:

– Un Libro registro de ingresos y ventas.

– Un Libro registro de compras y gastos.

– Un Libro registro de bienes de inversión.

– En el caso de los profesionales, se les exige adicionalmente un Libro registro de suplidos.

Los sujetos pasivos del IRPF, que determinen sus rendimientos netos acogiéndose al método de estimación objetiva, deberán llevar un Libro registro de bienes de inversión, siempre que deduzcan amortizaciones.

Como complemento a la legislación de los impuestos de IRPF y del Impuesto de Sociedades, el Impuesto sobre el Valor Añadido, o Impuesto equivalente, obliga a llevar los siguientes registros:

- Libro registro de facturas emitidas.
- Libro registro de facturas recibidas.
- Libro registro de bienes de inversión.
- Libro registro de determinadas operaciones con países comunitarios.

Aquellos empresarios que opten por la liquidación del IVA, o Impuesto equivalente, en régimen simplificado (módulos), no están obligados a llevar registro de las facturas emitidas.

De acuerdo con las exposiciones anteriores podríamos establecer el siguiente cuadro resumen:

| LIBROS / EMPRESARIOS | Ingresos y Ventas | Compras y Gastos | Bienes de Inversión | Previsión de Fondos Suplidos | |
|---|---|---|---|---|---|
| Sociedades y Empresarios en E.D. Normal | | | | | Libros exigidos por el Código de Comercio |
| E.D. actividad no mercantil | SI | SI | SI | | |
| E.D. Simplificada | SI | SI | SI | | |
| E. Objetiva (Módulos) | | SI | SI | | |
| E.O. Agricultura y Ganadería | SI | | SI | | |
| Profesionales | SI | SI | SI | SI | |

Cuadro 9.1

## 9.2.2 Documentos justificativos: la factura

Todos los documentos y justificantes de los registros de la empresa, cualquiera que sea su modalidad de estimación de rendimientos, deben ser conservados por el empresario durante el periodo de prescripción del impuestos para el que han servido de base para su liquidación. Incluso cuando se hacen registros globales, éstos deben estar soportados por los justificantes de las operaciones concretas que se refunden.

El documento justificativo por excelencia es la factura y su regulación resulta más precisa que ningún otro documento. Debe llevar los siguientes datos identificativos del emisor:

- Numero, y en su caso serie.
- Nombre comercial de la empresa.

– Su domicilio.

– Numero de identificación fiscal.

– Datos de su inscripción registral.

– Tratándose de sociedades, su forma jurídica específica.

– En el caso de sociedades unipersonales deben hacer constar expresamente su condición.

– Descripción de la operación y su contraprestación, así como los datos necesarios para calcular la base de IVA, o Impuesto equivalente.

– Tipo de IVA, o Impuesto equivalente, y cuota repercutida.

Su incumplimiento puede ser sancionado con multas de hasta 3.005,06 euros (500.000 ptas).

*Datos del destinatario:*

– Identificación y NIF correspondiente.

– Domicilio.

Hay que tener en cuenta que siendo la factura el documento justificativo conforme se señala anteriormente, hay que exigir en las facturas de gastos su correcta cumplimentación y proceder de idéntica forma cuando actuemos como emisores de las mismas. En el RD 2402/1985 se regula la obligación de expedir y entregar facturas que tienen todos los empresarios y profesionales.

## 9.3 La llevanza de Libros

### 9.3.1 Legalización y conservación

La obligación de llevar los Libros Contables, no se circunscribe solamente a la anotación de las operaciones realizadas por la empresa en el Libro correspondiente, sino que tiene anejas otras operaciones que obligatoriamente hay que cumplir y que resumimos en el cuadro siguiente:

| Legalización y plazos de presentación y conservación de los Libros y/o Registros Obligatorios, excepto los del IVA / IGIC | |
|---|---|
| Legalización | • ***Libros-Registro Obligatorios:***<br>Las sociedades mercantiles y empresarios que deban confeccionar los Libros Contables Obligatorios, deberán presentarlos en el Registro Mercantil del lugar donde se halle domiciliada la empresa.<br>Los Registros Mercantiles están establecidos en todas las capitales de provincia y, además, en las ciudades de Ceuta, Melilla, Ibiza, Mahón, Puerto de Arrecife, Puerto del Rosario, Santa Cruz de la Palma, San Sebastián de la Gomera y Valverde.<br>En el caso de las sociedades cooperativas de algunas comunidades autónomas, han de legalizar los Libros en el Registro de Cooperativas.<br>• **Según la forma de llevar los Libros Contables Obligatorios, la legalización de los mismos puede ser:**<br>– Antes de su utilización:<br>Para que se haga constar una diligencia con el número de hojas del libro y el sello del Registro en todas ellas.<br>– Después de su utilización:<br>En el caso de que la realización de los asientos sea a través de ordenador, decalco u otro procedimiento, sobre hojas sueltas que después habrán de ser encuadernadas, correlativamente, para formar los Libros Obligatorios, deberán ser legalizados antes de que transcurran los cuatro meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio. |
| Plazos de presentación y conservación | • **Libros-Registro Obligatorios:**<br>Deberán diligenciarse ante la Delegación o Administración de la Agencia Estatal Tributaria correspondiente al domicilio fiscal del empresario o profesional. El diligenciado de los Libros-registro se realizará entre el cierre del período impositivo y la finalización del plazo voluntario de declaración, pudiéndose suplir esta obligación por una comunicación en el mismo plazo.<br>• **Libros Contables Obligatorios:**<br>– Los administradores de las sociedades mercantiles así como los empresarios individuales, están obligados a formular las Cuentas anuales, el Informe de gestión y la propuesta de aplicación del resultado, en el plazo máximo de tres meses a partir de la fecha de cierre.<br>– La aprobación de esta información, en el caso de las sociedades, será hecha por la Junta General de accionistas, que deberá celebrarse obligatoriamente dentro de los seis primeros meses siguientes al cierre del ejercicio, y depositada dentro del mes siguiente de su aprobación, junto con el informe de auditoría si la sociedad está obligada a ella o se hubiera practicado a petición de la minoría de los propietarios. A partir de esa fecha, cualquier persona puede solicitar y obtener información de todos los documentos depositados.<br>– Los Libros de contabilidad y todos los comprobantes, se han de conservar durante seis años a partir del último asiento registrado en dichos Libros.<br>La presentación de las Cuentas anuales puede ser en modelo normal o abreviado, según unos requisitos a cumplir.<br>Las empresas en situaciones jurídicas especiales (suspensión de pagos, quiebra, etc.) también han de depositar sus Cuentas en el Registro correspondiente.<br>• **Libros-Registro Obligatorios:**<br>– Los Libros-registro y facturas, deberán conservarse durante el plazo de cinco años a contar desde el último día de declaración en periodo voluntario.<br>– Si se llevan por medios informáticos, además, hay que conservar los ficheros de datos de los que se deriven los Libros-registro a diligenciar y el fichero de programas que sirva para procesar los referidos datos. |

Cuadro 9.2

## 9.3.2 El plan de cuentas y la normalización contable

El responsable de Contabilidad, según las necesidades de la empresa, definirá y codificará una listado detallado de cuentas: **el Plan de cuentas,** que *le servirá de guía para el registro de todas las operaciones económicas consecuencia del funcionamiento de la empresa y que irá ampliando, con nuevas cuentas, a lo largo de la vida empresarial.* Cada empresa dispondrá de su propio Plan de cuentas, que elaborará en base a un conjunto de normas y principios generalmente aceptados y a los que deberá ajustarse la sistemática contable de dichas empresas, permitiendo con ello la comparación de la información entre las mismas.

Este marco contable para las empresas, en el que se explícita el contenido del modelo contable y los modelos de presentación de las Cuentas anuales, es el Plan General de Contabilidad (P.G.C.), el cual completa y desarrolla los aspectos que no están previstos en el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas y Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

### 9.3.2.1 El Plan General de Contabilidad (P.G.C.)

Sin hacer un estudio detallado del P.G.C., vamos a desarrollar en este apartado, de forma muy superficial, el contenido del mismo.

El Plan General de Contabilidad (P.G.C.), aprobado por Real Decreto 1643/1990 de 20 de diciembre, es un plan flexible, que posibilita la unificación de criterios, de cuentas y de la sistemática contable, así como la elaboración de macromagnitudes económicas, facilita la interpretación de los informes económico-financieros y adapta la normativa española a la europea.

En el mismo se incluyen:

- Unos principios contables y normas de valoración (1ª y 5ª parte, respectivamente).
- Una estructura de cuentas (2ª parte: cuadro de cuentas y 3ª parte: definiciones y relaciones entre las mismas).
- Un modelo de cuentas anuales (4ª parte)

**1ª parte: Principios contables**

Tratan del desarrollo de una serie de criterios de obligado cumplimiento, cuyo origen está en la armonización de la contabilidad, con el objetivo de que las Cuentas Anuales de las empresas expresen con imparcialidad y objetividad el valor de la riqueza o patrimonio, de la situación financiera y los resultados de la empresa; teniendo presente que en caso de conflicto entre principios, tendrá carácter prioritario el principio de prudencia.

## 2ª parte: Cuadro de cuentas

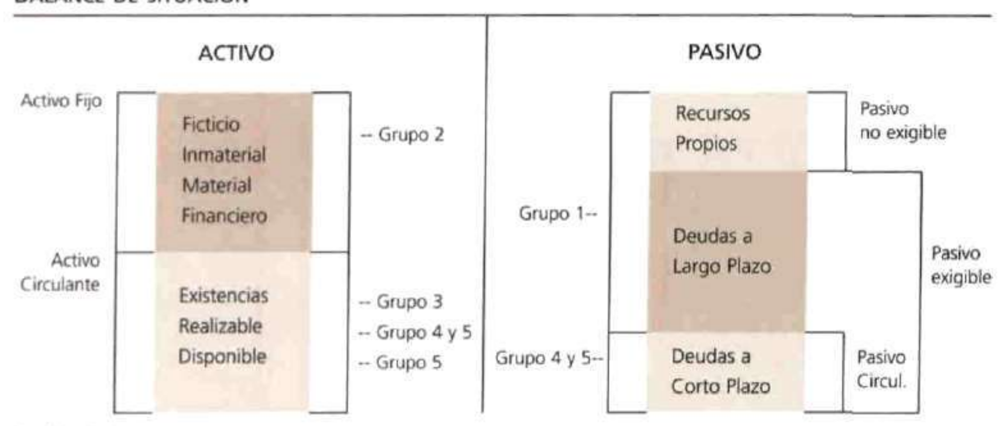
Contiene una identificación y clasificación de las cuentas, utilizando la codificación decimal, siendo significativas las tres primeras cifras o divisiones (grupo, subgrupo y cuenta), dándose la cuarta (subcuenta) a título indicativo. Su orientación es básicamente financiera, estableciéndose 7 grupos, que pueden clasificarse en dos grandes bloques: *cuentas patrimoniales* y de *gestión*.

| Grupos de Cuentas P.G.C. | | | |
|---|---|---|---|
| Cuentas Patrimoniales | | Cuentas de Gestión | |
| Grupo 1 | • **Financiación Básica:** Comprende los recursos obtenidos por la empresa que tienen un carácter permanente, es decir, cuya exigibilidad es a largo plazo. | Grupo 6 | • **Compras y gastos por naturaleza:** Comprende los aprovisionamientos de mercaderías, así como los gastos del ejercicio. |
| Grupo 2 | • **Inmovilizado:** Comprende aquellos conceptos patrimoniales que tienen un carácter permanente, es decir, que su tenencia no se agota en el ciclo normal de explotación; así como los gastos amortizables. | Grupo 7 | • **Ventas e ingresos por naturaleza:** Comprende las ventas que realiza la empresa, así como los demás ingresos que puede percibir. |
| Grupo 3 | • **Existencias:** Comprende las mercaderías, productos subproductos y residuos, materias primas y auxiliares, elementos y conjuntos incorporables, otros materiales y envases y embalajes que tiene la empresa en un momento dado | | |
| Grupo 4 | • ***Acreedores y deudores por operaciones de tráfico:*** Comprende aquellas cuentas que tienen su origen en el tráfico ordinario de la empresa | | |
| Grupo 5 | • ***Cuentas financieras:*** Comprende, por un lado, aquellos acreedores y deudores a plazo corto por operaciones ajenas al tráfico normal y, por otro, los medios líquidos que dispone la empresa. Además incluye las inversiones financieras temporales. | | |

Cuadro 9.3

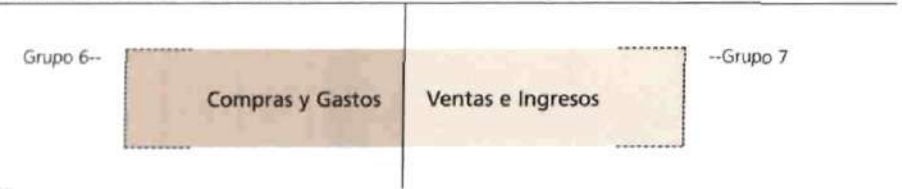
Correspondencia de los grupos de cuentas con el Balance de situación y Cuenta de pérdidas y ganancias

BALANCE DE SITUACIÓN




Cuadro 9.4

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS




Cuadro 9.5

### 3ª parte: Definiciones y relaciones contables

Cada uno de los grupos, subgrupos y cuentas son objeto de una definición, donde se recogen sus características más destacadas, así como los correspondientes criterios de cargo y abono.

### 4ª parte: Cuentas anuales

Las Cuentas anuales (Estados Financieros o Contables) son materia de máximo interés, ya que es la culminación del desarrollo contable del ejercicio y porque constituyen el instrumento transmisor de la información contable a los distintos usuarios.

Las Cuentas anuales están formadas por:

- El Balance.
- La Cuenta de pérdidas y ganancias.

– La Memoria (que incluye el Cuadro de origen y aplicación de fondos o Cuadro de financiación).

Estos documentos pueden presentarse en modelos normales o abreviados.

**5ª parte: Normas de valoración**

Nos proporcionan una serie de criterios para determinar el valor monetario por el que hemos de contabilizar un bien; siendo la regla general de valoración la del precio de adquisición (que incluye: importe facturado más todos los gastos hasta la entrada en funcionamiento del bien adquirido).

***1ª parte: Los principios contables***

1. La aplicación de los principios contables, incluidos en los párrafos siguientes, deberá conducir a que las Cuentas anuales, formuladas con claridad, expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

Cuando la aplicación de los principios contables establecidos en esta norma no sea suficiente para que las Cuentas anuales expresen la imagen fiel mencionada, deberán suministrarse en la Memoria las explicaciones necesarias sobre los principios contables aplicados.

En aquellos casos excepcionales en los que la aplicación de un principio contable o de cualquier otra norma contable sea incompatible con la imagen fiel que deben mostrar las Cuentas anuales, se considerará improcedente dicha aplicación. Todo lo cual se mencionará en la Memoria, explicando su motivación e indicando su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa.

2. La Contabilidad de la empresa se desarrollará aplicando obligatoriamente los principios contables que se indican a continuación:

– **Principio de prudencia.** Únicamente se contabilizarán los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio. Por el contrario, los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales con origen en el ejercicio o en otro anterior, deberán contabilizarse tan pronto sean conocidas; a estos efectos se distinguirán las reversibles o potenciales de las realizadas o irreversibles.

En consecuencia, al realizar dicho cierre se tendrán presentes todos los riesgos y pérdidas previsibles, cualquiera que sea su origen. Cuando tales riesgos y pérdidas fuesen conocidos entre la fecha de cierre del ejercicio y aquella en que se establecen las Cuentas anuales, sin perjuicio de su reflejo en el Balance y Cuenta de pérdidas y ganancias, deberá facilitarse cumplida información de todos ellos en la Memoria.

Igualmente, se tendrán presentes toda clase de depreciaciones, tanto si el resultado del ejercicio fuese positivo como negativo.

– **Principio de empresa en funcionamiento.** Se considerará que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada. En consecuencia, la aplicación de los principios contables no irá encaminada a determinar el valor del patrimonio a efectos de su enajenación global o parcial ni el importe resultante en caso de liquidación.

– **Principio del registro.** Los hechos económicos deben registrarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen.

– **Principio del precio de adquisición.** Como norma general, todos los bienes y derechos se contabilizarán por su precio de adquisición o coste de producción.

El principio del precio de adquisición deberá respetarse siempre, salvo cuando se autoricen, por disposición legal, rectificaciones al mismo; en este caso deberá facilitarse cumplida información en la memoria.

– **Principio del devengo.** La imputación de ingresos y gastos deberá hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos.

– **Principio de correlación de ingresos y gastos.** El resultado del ejercicio estará constituido por los ingresos de dicho período menos los gastos del mismo realizados para la obtención de aquellos, así como los beneficios y quebrantos no relacionados claramente con la actividad de la empresa.

– **Principio de no compensación.** En ningún caso podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo del Balance ni las de gastos e ingresos que integran la Cuenta de pérdidas y ganancias, establecidos en los modelos de las Cuentas anuales. Se valorarán separadamente los elementos integrantes de las distintas partidas del activo y del pasivo.

– **Principio de uniformidad.** Adoptado un criterio en la aplicación de los principios contables dentro de las alternativas que, en su caso, éstos permitan, deberá mantenerse en el tiempo y aplicarse a todos los elementos patrimoniales que tengan las mismas características en tanto no se alteren los supuestos que motivaron la elección de dicho criterio.

De alterarse estos supuestos podrá modificarse el criterio adoptado en su día; pero en tal caso, estas circunstancias se harán constar en la Memoria, indicando la incidencia cuantitativa y cualitativa de la variación sobre las Cuentas anuales.

*Principio de importancia relativa.* Podrá admitirse la no aplicación estricta de algunos de los principios contables siempre y cuando la importancia relativa en términos cuantitativos de la variación que tal hecho produzca sea escasamente significativa y, en consecuencia, no altere las Cuentas anuales como expresión de la imagen fiel a la que se refiere el punto 1.

3. En los casos de conflicto entre principios contables obligatorios, deberá prevalecer el que mejor conduzca a que las Cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

Sin perjuicio de lo indicado en el párrafo precedente, el principio de prudencia tendrá carácter preferencial sobre los demás principios.

4. Además de todo lo anterior, el P.G.C. desarrolla un cuadro de cuentas a cuatro dígitos, pero sin que el mismo sea limitativo ni en su número, ni en su codificación, sino que cada empresa puede abrir dentro de cada grupo cuantas cuentas necesite para su gestión.

## 9.4 Los registros de facturas emitidas

Dado que los pequeños empresarios no están sometidos, según la ley fiscal, a la obligación de llevar los Libros contables, en el cuadro siguiente presentamos un diseño de hoja de cálculo que puede servir de ejemplo para llevar el registro de facturas emitidas, que es útil no sólo para realizar la declaración del IRPF y del IVA, o Impuesto equivalente, sino como soporte de gestión para el empresario.

| REGISTRO DE FACTURAS EMITIDAS CORRESPONDIENTES AL AÑO 20XX | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de la empresa:<br>NIF: | | | | | | | | |
| Nº Fact. | Fecha | Cliente | NIF | Importe | % IVA | Improte IVA | Total | Cobrado (Fecha) |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

Cuadro 9.6

Dado que los encabezamientos de cada columna son autoexplicativos, no se considera necesario desarrollar su contenido.

Con este registro además de cumplir las obligaciones de registrar los ingresos (IRPF) y las facturas emitidas (IVA),o Impuesto equivalente, se puede obtener la siguiente información:

• Por el total de la columna *Importe,* la cifra de ingresos por ventas, primera magnitud necesaria para poder obtener la Cuenta de pérdidas y ganancias.

• Por el total de la columna *Importe IVA,* el total del IVA Repercutido, necesario para la liquidación trimestral y parte del Balance (Hacienda Pública, acreedora), en el caso de no haber efectuado el ingreso en la caja del Estado.

• Por la columna de *Totales,* ordenados por clientes, se obtienen los clientes a los que durante el ejercicio se les ha vendido por más de 3.005,06 euros (500.000 ptas.) y por tanto es necesario declarar en la fecha correspondiente.

• Por la columna *Cobrado (Fecha),* se lleva un control de los clientes a efectos de cobro de las ventas a crédito y por suma de los Importes No Cobrados, se obtiene el saldo de clientes que se registra en el Balance.

Solamente añadir que, dado que el número de columnas no es limitativo, se pueden adicionar todas las que se necesiten para recoger la información considerada imprescindible para gestionar adecuadamente la empresa.

## 9.5 Los registros de facturas recibidas y gastos

De igual forma que en el caso anterior, se puede establecer otra hoja de cálculo que sirva para recoger todas las facturas recibidas y los gastos incurridos de cualquier tipo, y que debidamente clasificados se utilice como soporte fiscal y como base de gestión.

En el cuadro 9.7 se muestra un ejemplo, en hoja de cálculo, de lo que podría ser este registro de facturas recibidas. Su contenido obligatorio sirve de soporte para la declaración de IVA, o Impuesto equivalente, y registro de gastos, exigido tanto para los empresarios que opten por la declaración de IRPF en el sistema Simplificado, como en el sistema de Módulos.

<table>
<tr><th colspan="9">REGISTRO DE FACTURAS RECIBIDAS Y GASTOS CORRESPONDIENTES AL AÑO 20XX</th></tr>
<tr><td colspan="9">Nombre de la empresa:<br>NIF:</td></tr>
<tr><td>Nº Just.</td><td>Fecha</td><td>Proveedor</td><td>NIF</td><td>Concepto</td><td>Importe</td><td>% IVA</td><td>Importe IVA</td><td>Total</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

Cuadro 9.7

Al igual que en el caso anterior, los conceptos de cada columna son autoexplicativos. Cabe hacer alguna puntualización en los siguientes:

• *Nº Just.:* Es un número de orden interno, que figurará en cada factura recibida o justificante de gastos para su fácil identificación.

• *Concepto:* Cada gasto debe identificarse con un concepto de la Cuenta de resultados y será cada empresario el que decidirá que conceptos debe identificar (como por ejemplo: las compras de inventarios (existencias) o elementos para vender o transformar, los sueldos y salarios, la seguridad social, los suministros, etc,).

La lista de conceptos deberá ser revisada al menos al inicio de cada ejercicio, ya que su estructura puede ser muy distinta y en cada momento el control puede ser conveniente centrarlo en conceptos diferentes.

Otros posibles datos a añadir a la información anterior se muestran en el cuadro siguiente:

| REGISTRO DE FACTURAS RECIBIDAS Y GASTOS CORRESPONDIENTES AL AÑO 20XX | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de la empresa:<br>NIF: | | | | AÑO: | |
| Pagado (Fecha) | Compras Inventario | Inversiones | Sueldos y S. Social | Impuestos no Estatales | Retenciones IRPF |
| | | | | | |
| | | | | | |

Cuadro 9.8

De esta forma se irán desgranando los distintos conceptos de la Cuenta de resultados.

Al igual que del registro de facturas emitidas, se pueden obtener datos para de una forma extracontable llegar a establecer los estados financieros, así:

– De los conceptos *pendientes de pago,* se obtendrán las cuentas acreedoras.

– De la columna *Compras Inventario,* las entradas a la cuenta de existencias.

– De la columna *Importe IVA,* el IVA Soportado.

– De la columna *Inversiones,* los registros que se deben pasar al estado de inversiones y amortización.

– De la columna *Retenciones IRPF,* las retenciones efectuadas a los empleados, a los arrendadores y/o a los profesionales independientes.

Y así se irán abriendo cuantos conceptos se necesiten, para tener un sistema de información que puede ser suficiente para una pequeña explotación, y que es sencillo de realizar.

## 9.6 El control del activo amortizable

Otro de los registros obligatorios para los pequeños empresarios, y en este caso para todos, sea cualquiera que sea la modalidad de declaración, es el control y amortización de aquellos elementos que la empresa emplea como medios de producción y que hemos denominado activos fijos.

| RELACIÓN DE ELEMENTOS DE ACTIVO FIJO | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de la empresa:<br>NIF: | | | | | AÑO: | | |
| Mes-Año de Adquisición | Proveedor | Descripción del Bien | Importe de Adquisición | % Amort. | Amort. Año Actual | Amort Acumulada | Valor Neto |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

Cuadro 9.9

Igual que en los casos anteriores, la tabla recoge, por columnas, los diferentes conceptos necesarios para un correcto control de las inversiones de la empresa en activos fijos, con la particularidad de que este estadillo está relacionado con los de los años anteriores, puesto que los activos fijos se deprecian en varios ejercicios.

– La columna *Mes -Año de Adquisición,* recoge la fecha exacta en que el elemento entra en funcionamiento y que será la que determine la amortización correspondiente al primer año. No hay que olvidar que las Tablas de amortización presentan coeficientes referidos al año natural, es decir doce meses, por lo que el primer año de uso del activo habrá que ajustarlo a los meses de uso (mes de adquisición hasta diciembre), simplemente dividiendo la amortización anual por 12 y multiplicando por el número de meses de uso.

– Se identifica al *Proveedor* y al *Bien* en las dos columnas siguientes.

– Se refleja el *Importe de Adquisición,* sin IVA, pero incluyendo, además, todos los gastos de instalación.

– La quinta columna, recoge el *Porcentaje de amortización anual* que le corresponda al bien, de acuerdo con la legislación vigente.

– Se calcula la amortización correspondiente al año del ejercicio económico en cuestión, en la columna *Amortización Año Actual.*

– Se calcula la *Amortización Acumulada,* mediante la suma de la Amortización Año Actual más la Amortización Acumulada del ejercicio anterior.

– Finalmente se obtiene el *Valor Neto* del elemento, por la diferencia existente entre el Importe de Adquisición y la Amortización Acumulada. Teniendo en cuenta que este valor neto nunca puede ser negativo, nos podemos encontrar, al igual que en el primer año de vida de los elementos, que es necesario ajustar la amortización del último año de vida del elemento al valor neto resultante del año anterior, por ser éste inferior a la cuota de amortización que le corresponde aplicando el coeficiente de amortización que se viene usando.

Por último recordar, que se puede amortizar por coeficientes máximos o mínimos, pero que decidido el método de amortización, éste no puede cambiarse a lo largo de la vida del elemento, salvo que se pueda justificar el cambio.

## 9.7 El control presupuestario

*"Todo lo que es planificable es exitoso. Todo lo que tiene éxito ha sido planificado".*

En los capítulos anteriores hemos definido los estados financieros que proporciona el sistema contable, como herramientas fundamentales al servicio del empresario para realizar una correcta gestión de la empresa. También hemos concluido en la necesidad de elaborar estados financieros previsionales antes de iniciar las inversiones del proyecto empresarial, a fin de conocer los resultados esperados del mismo. Ahora bien, ¿termina aquí la labor del empresario, y una vez iniciada la vida de la empresa debe conformarse con esperar acontecimientos y conocer al final de cada ejercicio los resultados alcanzados?. Tal comportamiento generaría empresas que se mueven al capricho de las fuerzas del entorno (consumidores, proveedores, trabajadores, etc.) pero sin objetivos de ningún tipo, y que por lo general, después de sobrevivir durante una breve etapa, terminan por desaparecer.

Cuando hablamos de empresa, la concebimos como algo vivo que ha de cumplir un objetivo fundamental: "la supervivencia", para lo cual necesita obtener beneficios, ahora y en el futuro, y de forma creciente, remunerando a sus empleados y cumpliendo sus obligaciones con la Administración. Ahora bien, este objetivo tan general, es el resultado de objetivos parciales que sincronizados entre si, permiten alcanzarlo.

Pero esos objetivos parciales no surgen espontáneamente, sino que son decididos con anticipación, con el fin de programar los medios necesarios para lograrlos.

La *primera planificación del proyecto empresarial* abarca la *etapa de nacimiento y consolidación de la empresa,* etapas fundamentales para el desarrollo futuro de la misma, ya que las inversiones en determinados bienes de activo fijo, tales como edificios, instalaciones y equipos, condicionarán su dimensión a corto y medio plazo.

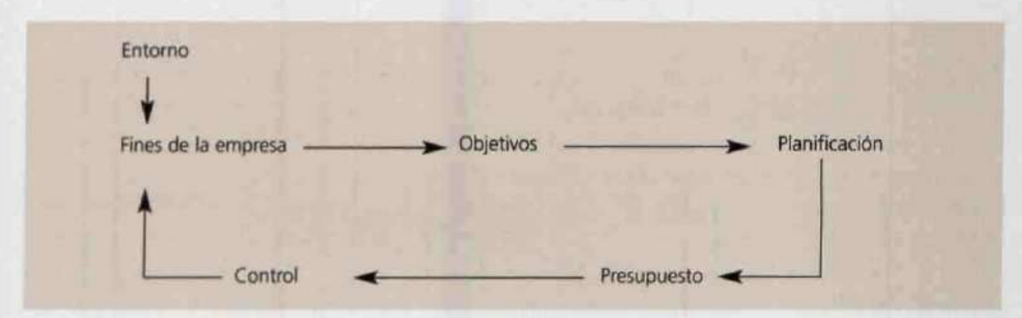
La *segunda planificación,* ya con la empresa en funcionamiento, se apoya en la experiencia de lo conseguido, *proyectando el futuro en iguales u otras perspectivas.*

En cualquier caso, *para que la planificación sea útil, debe hacerse sobre la base de definir metas realistas, medibles y alcanzables en las condiciones normales de mercado, y sobre las mismas buscar la consecución de medios adecuados para lograrlas.*

Ahora bien, todas las estimaciones de lo que va a acontecer en el futuro suponen un alto grado de incertidumbre, que aumentará dependiendo de las bases sobre las que se elaboren dichas previsiones. La elaboración de los presupuestos no consiste en rellenar una quiniela o una Bonoloto para ver si se acierta. Los presupuestos se elaboran arreglo a lo que se cree que va a suceder en el futuro, para de esta forma potenciar las fortalezas de la empresa y protegerla en lo posible de sus debilidades, a fin de lograr lo mejor para la misma.

## 9.7.1 Etapas del control presupuestario

El circuito presupuestario puede resumirse en el siguiente esquema




Cuadro 9.10

Como podemos observar en el cuadro precedente, el circuito presupuestario se repite durante todos los años de vida de la empresa, y comienza con un análisis del entorno de la misma. Dependiendo del tamaño y de la complejidad, este análisis será sobre múltiples variables macroeconómicas o solamente sobre las más comunes, tales como tendencias del IPC, evolución de tipos de interés, etc.

De acuerdo con los fines de la empresa, y sobre todo de lo que cada empresario quiera que la misma sea en el futuro, no es lo mismo pensar en una empresa que se proponga llegar a ser una franquicia, o dedicarse a la exportación, que una empresa de alimentación en un barrio.

Así pues, se determinarán los objetivos a conseguir para los ejercicios siguientes, empezando por:

- El presupuesto de ventas

Con él, la empresa fija el volumen de ventas que espera alcanzar en el año siguiente, detalladas por meses y por diferentes productos, tanto en unidades físicas como en valor monetario.

Para su elaboración, la empresa estudia la evolución del mercado, la evolución de los precios (IPC), el crecimiento esperado del consumo, qué está haciendo la competencia y los futuros gustos de los consumidores actuales y potenciales.

- El presupuesto de compras o de producción

Según el tipo de empresa que se gestione, habrá que decidir sobre el nivel de existencias, y de aquí lo que se necesite fabricar o comprar, atendiendo siempre al presupuesto de ventas que se ha elaborado previamente. En el caso de tener que fabricar, habrá que determinar las materias primas a comprar y los puntos de abastecimiento.

• Presupuesto de medios de producción

De acuerdo con las necesidades de producción y compras, se analizarán los medios de producción que se tengan, y conforme a las necesidades se elaborará el presupuesto de nuevas inversiones en activo fijo.

De igual forma se deberá planificar las necesidades de Recursos Humanos y consecuentemente las necesidades de formación.

• Presupuesto de gastos de explotación, gastos de estructura y comerciales

Finalmente se realizará un estudio de los gastos necesarios para desarrollar los presupuestos anteriores, poniendo especial énfasis en los gastos fijos, dada su influencia en la determinación del punto de equilibrio. Así pues, se deberá pensar en nuevas adquisiciones de medios informáticos, espacios de almacenamiento, publicidad, teléfono, suministros y otros medios auxiliares necesarios para alcanzar los objetivos propuestos.

• Estudio y decisión sobre la política de cobros a seguir

Este es un punto que muchas empresas olvidan pues piensan que elevando el nivel de ventas es suficiente para alcanzar mejores resultados. Ello es cierto, pero no se debe olvidar que la venta termina con el cobro y sobre todo que una mala política crediticia, hacia los clientes, puede generar necesidades de tesorería que pongan en peligro a la empresa, no sólo por solvencia, sino por que aumentan las cargas financieras.

Una política de expansión genera riesgos al aumentar el número de clientes, por ello es necesario fijar una política de cobros a seguir.

Una síntesis de toda esta planificación, se resume en el cuadro siguiente:

| PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA | Año N | Año N+1 | Año N+2 |
|---|---|---|---|
| **A. Datos Macroeconómicos y Entorno** | | | |
| a) Evolución del IPC. | | | |
| b) Evolución del PIB. | | | |
| c) Evolución de los tipos de interés. | | | |
| d) Población. | | | |
| **B. Datos históricos y Objetivos de Empresa** | | | |
| a) Horas de capacidad teórica. | | | |
| b) Horas de capacidad empleadas. | | | |
| c) Incrementos salariales. | | | |
| d) Evolución de precios de materiales. | | | |
| e) Incremento de precios de venta. | | | |
| f) Recursos Humanos: Directos. | | | |
| Indirectos. | | | |
| g) Ventas presupuestadas. | | | |
| h) Condiciones de cobro: Contado, 30 días, 60 días.... | | | |
| i) Condiciones de pago: Contado, 30 días, 60 días.... | | | |
| **C. Inversiones previstas** | | | |
| a) Estado actual de los equipos y locales donde se desarrolla la actividad. | | | |
| b) Necesidades de nuevos equipos en caso de ampliación de capacidad, o renovación de los actuales. | | | |
| c) Cambio en los métodos de fabricación o de trabajo. | | | |

Cuadro 9.11

### • Estados financieros esperados y su periodificación

Una vez fijados los presupuestos anteriores, se estará en condiciones de establecer los estados financieros para el ejercicio de planificación, es decir:

- La Cuenta de pérdidas y ganancias.
- El Estado de tesorería.
- El Balance del ejercicio.

Terminados los estados financieros previsionales, el punto siguiente será la periodificación de la Cuenta de pérdidas y ganancias por períodos mensuales, de acuerdo con la actividad que desarrolle la empresa, analizando, además, si existe estacionalidad o linealidad de las ventas, de la producción, etc. El estado obtenido, será similar al siguiente:

| DISTRIBUCIÓN MENSUAL DE RESULTADOS DEL EJERCICIO 20XX | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de la empresa:<br>NIF: | | | | | | |
| **Conceptos** | **Enero** | **Febrero** | **Marzo** | **.........** | **Diciembre** | **Total Año** |
| **Total Ventas** | | | | | | |
| Producto 1 | | | | | | |
| .......... | | | | | | |
| **Coste Ventas** | | | | | | |
| Producto 1 | | | | | | |
| .......... | | | | | | |
| **Gastos Fijos** | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | | | | | | |
| Seguridad Social | | | | | | |
| Alquileres | | | | | | |
| Tributos | | | | | | |
| Etc... | | | | | | |

Cuadro 9.12

## 9.7.2 La etapa de control

El presupuesto fijado para el periodo siguiente, no es un ejercicio de entretenimiento que se guarda para enseñarlo a las visitas o a las entidades bancarias para la obtención de créditos, es necesario analizar los resultados reales y compararlos con el mismo, a fin de tomar las medidas necesarias en cada momento e incluso introducir cambios en los objetivos.

La primera decisión a tomar, y en ella hay que tener en cuenta tanto la dimensión como el objeto social de la empresa, es fijar el periodo de tiempo y por tanto la frecuencia con la que se debe establecer la comparación entre los resultados reales y los planificados. Un año es un periodo demasiado largo y un día demasiado corto. No hay que perder nunca de vista las características que se deben exigir a la información y que se enumeran en el capitulo 1 de este libro. La mayoría de las empresas adoptan el mes como periodo idóneo para establecer estas comparaciones.

La segunda decisión apunta hacia qué magnitudes hay que dirigir el análisis. Aunque la generalidad de las empresas lo dirigen a la Cuenta de pérdidas y ganancias en su conjunto, puede que sólo sea necesario la comparación de algunas partidas de la misma, adecuando los procesos de generación de información a las que se consideren vitales para el cumplimiento del plan, tales como ventas, costes de producción, consumos de materiales, gastos de explotación en su conjunto, para posteriormente descender a detalles en el caso de producirse fuertes desviaciones. Por ello es muy importante diseñar un Plan de cuentas que permita, a los responsables del análisis, poder obtener informaciones de conjunto y/o detalladas según la necesidad de cada momento.

Sin que deba tomarse como un axioma, un mínimo al que todo empresario que dirige una pequeña empresa individual, es decir un empresario autónomo no sometido a obligaciones legales de presentar estados financieros periódicos, debe aspirar, podría ser el siguiente:

- Estado de tesorería: Una periodificación semanal y con profundidad de las próximas semanas.
- Estado de pérdidas y ganancias: Una periodificación mensual o al menos trimestral.
- Estado patrimonial de balance: Una periodificación trimestral o al menos anual.

Alcanzados estos mínimos, y a medida que la empresa vaya creciendo en dimensión, es el momento de plantearse la necesidad de prepararse para imprimir una mayor frecuencia y un perfeccionamiento de los sistemas de información.

Como método orientativo, en el cuadro siguiente podemos ver un modelo de control y análisis de la Cuenta de pérdidas y ganancias.

| CONTROL MENSUAL DE PRESUPUESTO - EJERCICIO 20XX | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Nombre de la empresa:**<br>**NIF:** | | | | **Mes:** | | |
| | MES | | | ACUMULADO | | |
| Conceptos | Real | Presupuesto | Desviación | Real | Presupuesto | Desviación |
| **Total Ventas** | | | | | | |
| Producto 1 | | | | | | |
| .......... | | | | | | |
| **Coste Ventas** | | | | | | |
| Producto 1 | | | | | | |
| .......... | | | | | | |
| **Gastos Fijos** | | | | | | |
| Sueldos y Salarios | | | | | | |
| Seguridad Social | | | | | | |
| Alquileres | | | | | | |
| Tributos | | | | | | |
| Etc... | | | | | | |

Cuadro 9.13

Una vez calculadas las desviaciones sobre el presupuesto, se inicia la etapa de análisis de causas. ¿Son errores de presupuestación?, ¿se han cumplido las premisas fijadas en el presupuesto?, ¿se han realizado las acciones e inversiones previstas?, etc.

El análisis de desviaciones debe realizarse tanto sobre las desviaciones negativas como sobre las positivas, y no debe nunca tener como finalidad el buscar un culpable de las mismas, sino el buscar acciones que ayuden a corregir los puntos débiles de la empresa o a mejorar y consolidar los puntos fuertes.

# Glosario de Términos

*ACCIÓN:*

Título negociable que representa una fracción del capital de una sociedad mercantil, al que está asociado, entre otros, un derecho de voto en las asambleas y una participación en los beneficios.

*AMORTIZACIÓN CONTABLE:*

Registro de la pérdida irreversible de valor que sufren los bienes del inmovilizado en cada uno de los ejercicios económicos. Se considera gastos del ejercicio.

*ANÁLISIS VERTICAL:*

Técnica que consiste en analizar el porcentaje que representa cada grupo o masa patrimonial sobre el total del Balance. También se utiliza con la Cuenta de pérdidas y ganancias.

*APALANCAMIENTO:*

Relación entre las deudas y los recursos propios.

El *apalancamiento financiero* es sinónimo a endeudamiento. Es positivo cuando aumentando las deudas se consigue que la rentabilidad financiera se incremente.

*ASIENTO:*

Es la anotación en las cuentas de cada una de las operaciones o hechos económicos que afectan al patrimonio de la empresa. Se trata, por lo tanto, de una anotación o registro contable.

En todos los asientos intervienen dos cuentas: una que recoge el cargo en el DEBE y otra que recoge el abono en el HABER, y cada asiento debe llevar su número correlativo, la fecha y una explicación resumida del concepto al que obedece.

***ASNEF (Asociación Nacional de Entidades de Financiación):***

La ASNEF elabora un registro en el que se reflejan los impagados, sobre todo de particulares.

*AUDITORIA DE CUENTAS:*

Verificación de la correspondencia entre los documentos contables de una empresa y los registros pertinentes, realizada por un auditor contable oficialmente reconocido, al objeto de llegar a formarse una opinión profesional y emitir un informe acerca de la fiabilidad de las cuentas y si éstas expresan razonablemente la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera, y de los resultados obtenidos por la entidad en un ejercicio económico determinado.

*AVAL:*

Garantía comercial por la que un tercero (persona o entidad) se coobliga al pago de un efecto, crédito o préstamo a la entidad financiera, en el caso de que el titular de los mismos no lo hiciese.

Puede establecerse: sin o con limitación, en cuanto a tiempo y cantidad.

*BALANCE DE SITUACIÓN:*

Es la expresión contable del patrimonio de una empresa en un momento dado, reflejado en un documento, valorado económicamente y confeccionado siguiendo un criterio de clasificación.

Está dividido en dos partes, el activo o estructura económica (ordenado según el criterio de disponibilidad: posibilidad de convertirse en dinero líquido), y el pasivo o estructura financiera (ordenado según el criterio de exigibilidad: proximidad al vencimiento de la deuda).

ACTIVO (Inversiones) = PASIVO (Fuentes de Financiación)

*BALANCE DE SUMAS Y SALDOS o BALANCE DE COMPROBACION:*

Estado demostrativo de la situación en que se presentan las sumas deudoras o acreedoras, y los saldos deudores o acreedores de todas las cuentas en un momento determinado.

Ofrece una forma parecida a la siguiente:

**Balance verificado el ...... de ............................ de 20xx**

| Nº | Cuentas del Mayor | Sumas | | Saldos | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Deudoras | Acreedoras | Deudor | Acreedor |
| | | | | | |

*BENEFICIO NETO:*

Es el beneficio después de pagar los intereses de las deudas y el impuesto.

*CAPITAL:*

Según el tipo de empresa podemos hablar de:

– Capital: corresponde a las empresas de tipo individual; representa, generalmente el patrimonio, es decir, la diferencia entre al activo y pasivo exigible de su negocio.

– Capital Social: es el capital suscrito en el caso de las sociedades que tienen forma mercantil; representa las acciones o aportaciones de los socios.

– Fondo Social: es el capital de las entidades sin ánimo de lucro; normalmente representa las aportaciones iniciales efectuadas por cada uno de sus componentes.

*CAPITALIZACIÓN:*

Proceso de incorporación de los fondos aportados por los propietarios o accionistas, y de los generados por la propia empresa, para la financiación de sus inversiones.

*CAPITAL – RIESGO (ECR):*

Empresas participadas por inversores institucionales, interesadas en invertir en empresas en las que inyectan capital por un período de tiempo limitado, con el fin de apoyar su creación y/o crecimiento. También les aportan una serie de servicios complementarios, como: asesoramiento y apoyo a la gestión.

*CARENCIA:*

Período de tiempo que conceden las entidades financieras para cierto tipo de préstamos o créditos, durante el que sólo se pagan intereses. Esto es lo que se llama "período de carencia".

*CHEQUE:*

Documento emitido por la propia entidad bancaria y que permite a los titulares de cuentas realizar pagos con cargo a las mismas.

*CIRBE:*

Es la Central de Información de Registros del Banco de España.

*CICLO DE MADURACIÓN:*

Es la duración del *ciclo de explotación*, es decir, el tiempo que por término medio tarda en volver a caja el dinero que ha salido de ella para hacer frente a las necesidades del proceso productivo. En definitiva, el tiempo que por término medio tarda en dar una vuelta el activo circulante.

*COBRO:*

Entrada de dinero en la tesorería de la empresa.

*CONFIRMING®:*

O "Factoring Proveedor", consiste en la oferta de unos servicios financieros por parte de una entidad financiera a su cliente para mejorar la gestión de pagos de la empresa compradora (cliente de la entidad financiera) a sus proveedores. Al propio tiempo, la entidad financiera, por el mismo sistema, va a facilitar la gestión de cobro de los proveedores.

*CONTABILIDAD DE EMPRESAS:*

Proceso sistemático de registro, preparación y transmisión de datos numéricos (cualitativos y cuantitativos) relativos al funcionamiento de la empresa, con el objeto de emplearlos en la planificación, gestión y control de la organización de la misma, a fin de ayudar a los directivos a la toma razonada de decisiones empresariales.

*CONTABILIDAD DE GESTIÓN:*

Rama de la Contabilidad que estudia la proyección futura de la empresa y los procesos internos de producción, comercialización y costes de los mismos, a fin de mejorarlos y reducirlos, para con ello incrementar los beneficios de la empresa y la remuneración del capital puesto a su servicio.

*CORRETAJE:*

Comisión con la que se remunera a los Corredores de Comercio.

*COSTE:*

Sacrificio, o consumo, requerido para la producción o distribución de un bien o servicio.

*COSTES DIRECTOS:*

Valores de aquellos componentes que se integran de una forma directa en el proceso, de forma que el consumo de los mismos va incorporando transformaciones físicas a los productos.

*COSTES FIJOS:*

También llamados de *estructura*. Son los costes que no varían al modificarse el nivel de actividad de la empresa, dentro de un determinado intervalo de actividad.

*COSTES INDIRECTOS:*

Valor de aquellos componentes que, siendo necesarios para el proceso, no se detecta su integración directamente en el mismo, de forma que no se ven sus efectos en las transformaciones físicas de los productos.

*COSTES VARIABLES:*

Son los que están en función de las ventas, y por tanto siguen una evolución directamente proporcional con la actividad, de producción y/o ventas, de la empresa.

*CRÉDITO COMERCIAL:*

Financiación obtenida, de forma automática, tanto de los clientes como de los proveedores, generada por la propia actividad de la empresa.

*CRÉDITO DOCUMENTARIO:*

Es el crédito concedido por una entidad financiera para realizar el pago de una adquisición de un bien o servicio, normalmente, por una operación de comercio exterior.

En él intervienen, además del comprador (importador) y el vendedor (exportador), un banco emisor (que es el que recibe las instrucciones del importador para abrir un crédito a favor del exportador), y un banco intermediario o corresponsal (que es el que recibe las instrucciones del banco emisor y le comunica al exportador la apertura del crédito a su favor).

Este tipo de operación va unido a una complejidad de los trámites administrativos.

*CUENTA:*

Registro que recoge las transacciones o hechos económicos que se producen en la empresa. Generalmente existe una cuenta para cada elemento patrimonial, formada por dos partes: Debe y Haber, en donde se van anotando, en unidades monetarias, los incrementos o disminuciones que sufre la misma.

*CUENTA CORRIENTE:*

Instrumento de depósito de efectivo (dinero), que no posee un soporte físico de registro y contabilización de las distintas operaciones realizadas, sino que periódicamente la entidad financiera remite, al titular de la misma, la información de los movimientos (el extracto) del último período.

*CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS:*

También llamada *Cuenta de resultados o de explotación*. Es un estado que informa sobre la gestión económica de la empresa, es decir, de las operaciones que ha llevado a cabo la misma durante un período determinado, quedando reflejado, en dicho estado, los ingresos y gastos que se han producido y el resultado obtenido.

RESULTADO = Ingresos totales – Gastos totales

*CUENTAS ANUALES:*

Conjunto de informes, constituido por el Balance de situación, la Cuenta de perdidas y ganancias y la Memoria, que las unidades económicas, de acuerdo con la legislación vigente, deben presentar al finalizar cada ejercicio económico en el Registro Mercantil.

Existen dos modelos: El normal y el simplificado o abreviado, que se utilizarán de acuerdo con el tamaño de la empresa y su forma social.

*DESCUBIERTO:*

Estado de la cuenta corriente en la que los cargos efectuados contra la misma, por domiciliaciones, giro de cheques y otras operaciones, exceden de su saldo disponible. No obstante dichos cargos son aceptados por la entidad bancaria.

El excedido en cuenta de crédito se produce cuando en dichas cuentas el cliente dispone por encima del límite del crédito concedido.

*DESCUENTO COMERCIAL:*

Operación por la cual la entidad financiera anticipa a su cliente el importe de los efectos comerciales, ya sean éstos letras de cambio, pagarés, recibos u otro medio de pago, mediante el cobro de una cantidad llamada descuento comercial.

*DISPONIBILIDAD:*

Es el dinero en efectivo y cuentas corrientes bancarias que dispone una empresa.

*DOMICILIACIÓN BANCARIA:*

Determinación de la oficina de una entidad financiera donde ciertos documentos (recibos, letras, pagarés, etc.) serán presentados al cobro, pago o gestión.

*EFECTO COMERCIAL:*

Es un documento (título-valor) que se genera en el comercio y que incorpora un derecho de crédito a favor de su tenedor y a cargo del deudor respectivo. Es transmisible por endoso, siempre que no contenga una cláusula de "no a la orden". Ejemplos: letras de cambio, pagarés, cheques.

*ELEMENTOS PATRIMONIALES:*

Cada uno de los elementos, o agrupaciones de los mismos, que componen el patrimonio de la empresa y que tienen significación propia en el desarrollo de la contabilidad de la empresa.

*ESCANDALLO:*

Detalle de los costes directos, en el sentido variable, por unidad de producto.

*ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS:*

También se le denomina: *estado de fuentes y empleos o cuadro de financiación.*

Es un instrumento útil para analizar los Balances de situación de una misma empresa, al poner de manifiesto las variaciones que se han producido en el activo y pasivo de dichos balances durante un determinado período de tiempo.

*ESTADO DE TESORERÍA:*

Refleja las variaciones del disponible, que tiene como causa el incremento de los cobros y la disminución de los pagos.

*ESTADOS FINANCIEROS PREVISIONALES:*

Son los Estados financieros (Balance de situación, Cuenta de explotación y Estado de tesorería) confeccionados antes de iniciarse el periodo contable y que recogen las expectativas del empresario.

*EURIBOR:*

Es el índice de referencia a corto plazo para los mercados monetarios de la zona euro. El Euribor ha reemplazado los distintos tipos de interés interbancarios existentes en los países que componen la Unión Europea (ej. MIBOR en España).

*FACTORING:*

Es un instrumento de financiación por el cual se encomienda, mediante un contrato y a un coste establecido de antemano, el cobro de las facturas y efectos comerciales de clientes a una empresa de Factoring, llamada Factor. Esta empresa se encargará de efectuar la gestión de cobro, pudiendo asumir, o no, el riesgo de la operación.

*FINANCIACIÓN:*

Origen de los fondos, representado por las deudas y capital aportado por los propietarios o accionistas y por la propia empresa, indispensables para cubrir todas las necesidades creadas por la inversión y gastos corrientes. Representa el pasivo del balance.

*FLUJO DE CAJA o CASH-FLOW:*

Es el dinero que genera la empresa a través de su actividad ordinaria (o de explotación). Es una medida de las posibilidades de autofinanciación.

*FONDO DE MANIOBRA o DE ROTACIÓN:*

Es la parte de capitales permanentes que financian al activo circulante. Es considerado como un fondo de solvencia financiera, ya que permite hacer frente a los desfases que se producen entre pagos y cobros que origina el ciclo de explotación.

*FOR-FAIT:*

Tipo de interés que incluye todos los gastos.

*GASTO:*

Es el equivalente monetario de toda adquisición de bienes, servicios o de los intereses de endeudamiento. Se contabiliza en el momento en que la empresa recibe la factura o recibo del suministrador, proveedor o acreedor.

*HECHOS CONTABLES:*

Son aquellos acontecimientos que afectan, o pueden afectar, significativamente al patrimonio de la empresa, de una forma directa y concreta.

*HIPOTECA:*

Contrato por el cual se consigue un crédito o préstamo con la garantía de un bien inmueble, con cuyo valor se responde del riesgo de impago.

*INFORMACIÓN CONTABLE, SISTEMAS DE:*

Procesos sistemáticos de registro, preparación y transmisión de datos numéricos relativos al funcionamiento de la empresa.

Se pueden clasificar, por su contenido en: Contabilidad General o Financiera, Contabilidad de Costes o Analítica, y según el período al que hacen referencia en: Contabilidad Histórica o Real y Contabilidad Previsional o Presupuestaria.

*INGRESO:*

Es el equivalente monetario de toda la venta de bienes, prestación de servicios o de los rendimientos de las inversiones financieras. Se contabiliza en el momento en que se emite la factura.

*INVENTARIO:*

Es el recuento físico que conduce a la descripción y valoración pormenorizada de los diferentes componentes del patrimonio de una empresa, en un momento dado y que sirve para verificar los registros contables.

*INVERSIÓN:*

Bienes y derechos de los que es titular la empresa. Representa el activo del balance.

*LEASING:*

Contrato mercantil de arrendamiento, mediante el cual el arrendador (propietario del bien) cede al arrendatario el derecho de uso y posesión de determinados muebles o in-

muebles afectos a actividades industriales, comerciales o profesionales, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de una cuota constituida por: la parte de recuperación del bien, amortización, e intereses cargados por la compañía arrendataria.

Este contrato puede incluir una opción de compra al final del mismo y a favor del usuario.

*LETRA DE CAMBIO:*

Es un instrumento financiero de cobro-pago susceptible de endoso y que tiene carácter ejecutivo. Normalmente, el vendedor de una mercancía es el librador que ordena al comprador (librado) que pague al tenedor de la misma (que suele coincidir con el propio vendedor).

Puede llevarse al descuento por el tenedor.

Lo normal es que sea aceptada por el librado que, así, reconoce su deuda.

*LIBRADO:*

Persona física o jurídica que está obligado al pago del efecto comercial en cuestión, a su vencimiento y por el importe prefijado.

*LIBRADOR:*

El que emite el efecto comercial en cuestión, como acreedor de la operación bancaria.

*LIBRETA DE AHORRO:*

Es un instrumento de depósito de efectivo que posee el soporte físico de registro en una libreta, donde parecen reflejadas todas y cada una de las operaciones realizadas.

No se suele cobrar comisiones por apuntes, lo cual la convierte en un instrumento ideal para domiciliar todos aquellos pagos que se realizan con periodicidad.

Aunque su rentabilidad es muy modesta, sus gastos a su vez también son bajos.

*LIBRO DIARIO:*

Es el Libro de Contabilidad en el que se van registrando, por riguroso orden cronológico, todos los asientos referentes a los hechos o transacciones económicas relativos a la actividad de la empresa.

LIBRO DIARIO DE UNA CONTABILIDAD "TRADICIONAL"

| Debe | Número de Asiento, Fecha, Cuentas y Explicaciones | Ref. | Haber |
|---|---|---|---|
| | | | |

Libro Diario de una contabilidad "informatizada"

| Nº de Asiento | Posición | Fecha | Nº de Cuenta | Nombre de la Cuenta | Debe | Haber | Explicación |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |

*LIBRO MAYOR:*

Es el documento donde se relacionan todas los aumentos y disminuciones de cada una de las cuentas que han tenido movimiento durante el ejercicio. La información que se refleja en el Libro Diario, ha de figurar también en el Libro Mayor.

Modelo de Libro Mayor

| Código de cuenta | | | Título | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Fecha | Explicación | Ref. | Debe | Haber | Saldo |
| | | | | | |

*LIQUIDEZ:*

Proximidad de un activo a su conversión en dinero.

La situación de liquidez será la posibilidad que tiene una empresa para hacer frente a sus pagos a corto plazo.

*MARGEN BRUTO:*

Es la diferencia entre los ingresos por ventas y el coste de esas ventas.

*MASA PATRIMONIAL:*

Conjunto de elementos patrimoniales que tienen la misma significación o funcionalidad económica.

*MEMORIA:*

Parte integrante de las Cuentas anuales, que sirve para complementar y ampliar la información del Balance de situación y de la Cuenta de pérdidas y ganancias.

*NORMALIZACIÓN CONTABLE:*

En todos los países se ha procurado promover una unificación de la terminología contable. En España el órgano impulsor ha sido el Instituto de Contabilidad y Auditoría de

Cuentas por medio del Plan General de Contabilidad (P.G.C.), en el que se presenta una relación de las denominaciones a aplicar a los elementos patrimoniales, acompañadas de las correspondientes definiciones y explicaciones.

*OBLIGACIONES:*

Son títulos valores de renta fija, que representan partes alícuotas de un crédito o préstamo contra la empresa que los emite, y que pagan un tipo de interés periódico y en un plazo de vencimiento predeterminado.

*PAGARÉ:*

Instrumento de cobro/pago frecuente entre empresas, en cuyo documento la persona que lo suscribe reconoce la obligación de abonar una cierta cantidad en tiempo determinado.

*PAGO:*

Es la salida de dinero de la tesorería de la empresa.

*PARTIDA DOBLE, MÉTODO DE LA:*

Fue expuesto sistemáticamente por primera vez en Italia por Fray Lucas Paccioli en 1494.

Su fundamento está en que en todo hecho contable se da un origen o recursos y un destino o empleo, interviniendo en el mismo hecho contable, como mínimo, dos cuentas.

Esta doble perspectiva conlleva a que se produzca una anotación en el "debe" de una o más cuentas y otra anotación en el "haber" de otra u otras cuentas, de manera que la suma de los importes cargados (anotados en el "debe") tiene que ser igual a la suma de los importes abonados (anotados en el "haber").

TOTAL movimientos DEBE = TOTAL movimientos HABER

*PATRIMONIO DE UNA EMPRESA:*

Es el conjunto de bienes y derechos que le pertenecen y las distintas obligaciones (deudas) a que ha de hacer frente en un momento dado.

**ECUACIÓN FUNDAMENTAL DEL PATRIMONIO**

ACTIVO = PASIVO + NETO

*PERIODIFICACIÓN CONTABLE:*

Tiene por objeto determinar los gastos e ingresos de una empresa que corresponden a un período concreto y del cual se quiere determinar el resultado.

Una periodificación correcta del resultado, supone:

- Considerar las operaciones realizadas que no han sido contabilizadas, porque eran operaciones no formalizadas.

- La contabilización de cobros y pagos realizados (o derechos de cobro y obligaciones generadas) que incorporen una parte de ingreso y gasto del ejercicio actual e ingresos y gastos de otros ejercicios.

*PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD:*

Conjunto de normas que en cada país debe cumplir la Contabilidad de todas las empresas. En España está en vigor el aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de Diciembre, elaborado por el Ministerio de Hacienda inspirado en la IV Directriz de la Unión Europea.

En el P.G.C. predomina el objetivo de alcanzar la imagen fiel del patrimonio de la empresa, y prevalece el principio de prudencia sobre todos los demás.

Establece que los registros de la información contable contenida en las Cuenta anuales a de ser: comprensible, relevante, fiable, comparable y oportuna.

*PÓLIZA:*

En el lenguaje bancario, es el documento contractual donde se suelen formalizar las operaciones de crédito o préstamo, y que deben ser intervenidas por Agentes o Corredores de comercio.

*PRÉSTAMO:*

Es una cantidad fija que presta una entidad financiera a una persona física o jurídica durante un período determinado de tiempo.

Se tienen que pagar los intereses por todo el capital prestado, siendo el pago de intereses por períodos mensuales, trimestrales o semestrales, y generalmente van unidos a una cuota de amortización.

El préstamo debe estar totalmente pagado a su vencimiento.

*PRESUPUESTO:*

Cuantificación monetaria de ciertas magnitudes que conforman una situación previsional y que pueden elaborarse con mayor o menor detalle, dependiendo esto del período de tiempo y del ámbito de la empresa a que se refiera.

*PREVISIÓN FINANCIERA:*

Documento con carácter previsional, bajo un esquema contable-financiero y por lo tanto expresado en términos estrictamente monetarios.

*PROCESO CONTABLE o CICLO CONTABLE:*

Consiste en recoger cronológicamente, por medio de asientos contables y a lo largo de un ejercicio económico (que comprende un período de tiempo de un año), todas y cada una de las transacciones o hechos económicos (justificados por medio de sus correspondientes documentos) que realiza una empresa y que repercutan en su patrimonio provocando variaciones en su composición.

*PROVISIÓN:*

Las provisiones tienen por finalidad, cubrir riesgos ciertos pero de cuantía y momento de realización inciertos, o sea, recogen las correcciones de valor motivadas por pérdidas reversibles.

Al igual que los gastos y las amortizaciones, las provisiones presentan un cargo en la Cuenta de pérdidas y ganancias.

*PUNTO MUERTO:*

También llamado *punto de equilibrio, punto crítico* o *umbral de rentabilidad*.

Es aquella cifra de ventas en que la empresa ni pierde ni gana. En este punto el total de ingresos iguala al total de gastos.

*QUIEBRA:*

Es una estado anormal para la empresa, que se produce como consecuencia de una situación de desequilibrio financiero absoluto o insolvencia total, es decir, cuando la empresa no puede pagar sus deudas ni siquiera vendiendo todos sus bienes del activo. En términos contables: el pasivo exigible es mayor al activo realizable más el disponible.

Se presenta mediante declaración judicial.

*RATIOS:*

Son relaciones entre dos magnitudes patrimoniales y que normalmente se obtienen a partir del Balance, Cuenta de resultados u otros Estados contables de síntesis.

Son instrumentos que nos facilitan información que nos sirve para el control de gestión.

***RAI (Registro de Aceptaciones Impagadas):***

Este Registro relaciona los efectos domiciliados y aceptados que resultan impagados y cuyo importe supera una determinada cantidad. Los datos que aparecen en el mismo son los del librador, librado, vencimiento, importe y número de efecto.

*RECIBO BANCARIO:*

Es un instrumento consistente en la cesión de los créditos que la empresa ha generado contra sus clientes a una entidad financiera que gestiona su cobro. De este modo, al vencimiento de los créditos se realizará el cargo pertinente en la cuenta del cliente.

Su ventaja reside en la inexistencia de tener que hacer frente a los timbres en el momento de su confección o anticipo.

*RÉDITO:*

Cantidad que se paga como remuneración por la disponibilidad de una suma de dinero tomada en concepto de crédito.

*RENTABILIDAD:*

Aunque es un concepto relativo, se puede definir como la tasa a la que se remuneran los capitales invertidos o los recursos utilizados.

*RENTABILIDAD ECONÓMICA:*

Es el rendimiento que proporcionan los activos totales, y se expresa mediante la relación porcentual entre el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) y el total del activo.

*RENTABILIDAD FINANCIERA:*

Es el rendimiento de los recursos propios, y se mide mediante el cociente entre el beneficio neto y los recursos propios.

*RENTING:*

Contrato de alquiler, o uso, de un bien o equipo industrial por un precio determinado; siendo el propietario, o empresa de renting, el encargado del mantenimiento y aportación de los recursos humanos necesarios para su correcto funcionamiento.

*REGISTRO MERCANTIL:*

Institución oficial, abierta al público, en la que para garantizar la seguridad del tráfico mercantil han de inscribirse las sociedades de todo tipo, así como los actos y contratos que determina la Ley y el Reglamento del Registro Mercantil; y donde tienen que legalizar los Libros de los empresarios, el nombramiento de expertos independientes y de auditores de cuentas, y el depósito y publicidad de los documentos contables.

*ROTACIÓN:*

Número de veces que se renueva el saldo de una partida de activo en un determinado período de tiempo.

*SOCIEDAD DE GARANTÍA RECIPROCA (SGR):*

Es una entidad financiera, constituida por empresas que pertenecen a un sector o sectores de la actividad económica y a un ámbito geográfico, con el fin de facilitar su acceso al crédito y mejorar las condiciones generales de financiación.

La SGR actúa a través de cuatro frentes: garantías, plazos de financiación, costes financieros e información y asesoramiento financiero.

*SOLVENCIA:*

Cuando una empresa puede hacer frente a todas sus deudas a su vencimiento.

*SUBVENCIONES:*

Son transferencias, que no han de devolverse y que además no tienen coste alguno, generalmente de la Administración Pública a las empresas, destinadas a cubrir pérdidas, fomentar actividades que impulsen el crecimiento económico, mantener el nivel de la demanda global, hacer posible la venta a precios políticos de ciertos productos y servicios, etc.

*SUSPENSIÓN DE PAGOS:*

Es otro de los estados anormales en que se puede encontrar una empresa y que obedece a una situación de insolvencia transitoria o provisional. Se produce cuando el fondo de maniobra es negativo, pero no como consecuencia de una mejor negociación del plazo de vencimiento de las obligaciones de pago con los proveedores.

Se presenta mediante declaración judicial.

*TAE:*

Es el Tipo Anual de Equivalencia que corresponde a cada período de pago, sea éste mensual, trimestral o semestral. En realidad, es el tipo de interés que a lo largo del año acaba realmente pagando quien solicite un préstamo.

*TENEDOR:*

El legítimo poseedor de un efecto comercial.

*USUARIOS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE:*

Son los destinatarios de la información contable, quienes la utilizan para formarse opinión o para adoptar decisiones. Pueden tener una relación interna (usuarios internos) o externa (usuarios externos) con la empresa.

*VALOR DE RENTA FIJA:*

Son títulos que representan partes alícuotas de un crédito o préstamo contra la sociedad mercantil que los emite, con el compromiso de amortizarlos en un plazo determi-

nado y a un interés normalmente fijo. Por lo tanto, la renta producida por dichos títulos no depende de los resultados de la empresa que los emite, sino que se determina en el momento de la emisión.

*VALOR DE RENTA VARIABLE:*

Son títulos que representan la propiedad de una empresa o el derecho a recibir una parte de los beneficios de esa empresa, dependiendo de los resultados del ejercicio, la política y los objetivos de la misma.

# Índice de Cuadros Explicativos

## Capítulo 1. CONSIDERACIONES GENERALES



## Capítulo 2. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD



## Capítulo 3. EL BALANCE DE SITUACIÓN

## Capítulo 4. LA CUENTA DE RESULTADOS



## Capítulo 5. LA TESORERÍA Y SU PROYECCIÓN



## Capítulo 6. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

## Capítulo 7. EL COSTE



## Capítulo 8. LA CONCEPCIÓN DEL PROYECTO EMPRESARIAL



## Capítulo 9. LA GESTIÓN DE LA EMPRESA

# Bibliografía

## Bibliografía Básica:


- *Análisis Económico-Financiero,* Oriol Amat (Edit. Gestión 2000), 2000.
- *Contabilidad y Finanzas para no financieros,* Oriol Amat – (Edit. Deusto S.A), 1995.
- *Contabilidad General: una visión práctica,* Gerard Ballesta y Enric Monfort (Edit. Gestión 2000), 1993.
- *Determinación contable del resultado, – Contabilidad "Guías útiles",* Francisco J. Uroz Felices y Agustí Quer Peramiquel (Edit. Pirámide S.A.), 1996.
- *El Balance: Una visión a las finanzas,* Enrique Ballestero – (Alianza Editorial - Economía), 1993.
- *La Gestión Financiera de la empresa,* José Mª Castán Farrero – (Edit. Pirámide S.A. Ediciones de Bolsillo), 1997.
- *Patrimonio, Balance y Equilibrio, Contabilidad "Guías útiles",* Agustí Quer Peramiquel - (Edit. Pirámide S.A.), 1996.


## Bibliografía Avanzada:


- *Análisis Financiero,* Sergio M. Jiménez Candoso, Manuel García-Ayuso Covarsi y Guillermo J. Sierra Molina - (Edit. Pirámide S.A.), 1999.
- *Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión,* A.S.Torrecilla y 2 más - (Edit. Mc Graw Hill), 1996.
- *Contabilidad y Gestión de Costes,* Oriol Amat y Pilar Soldevilla - (Edit. Gestión 2000), 3ª edición, 2000.
- *Manual de Finanzas,* Eliseu Santandreu y Pol Santandreu - (Edit. Gestión 2000), 2000.
- *Memento práctico Francis Lefebvre* - Contable 2001-2002.


UNION EUROPEA
Fondo Social Europeo


MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO


crece


eoi
Escuela de Negocios

www.eoi.es